

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
И. В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01 Экономика
код – наименование направления

Повышение эффективности деятельности
на примере «ИП Заусаева»
тема

Руководитель

_____ к.э.н., доцент
подпись, дата должность, ученая степень

Т.И. Островских
инициалы, фамилия

Выпускник

подпись, дата

П.В. Дивеев
инициалы, фамилия

Абакан 2017

Продолжение титульного листа бакалаврской работы по теме Повышение эффективности деятельности на примере «ИП Заусаева»

Консультанты по
разделам:

Теоретическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Т.И. Островских
инициалы, фамилия

Аналитическая часть
наименование раздела

подпись, дата

Т.И. Островских
инициалы, фамилия

Проектная часть
наименование раздела

подпись, дата

инициалы, фамилия

Нормоконтролер

подпись, дата

Н.Л. Сигачева
инициалы, фамилия

РЕФЕРАТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ
в форме бакалаврской работы

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности деятельности на примере «ИП Заусаева».

ВКР выполнена на 78 страницах, с использованием 10 иллюстраций, 12 таблиц, 11 формул, 5 приложений, 36 использованных источников, 12 количество листов иллюстративного материала (слайдов).

Ключевые слова: ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРИБЫЛЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ФИНАНСОВАЯ ЗАВИСИМОСТЬ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ.

Автор работы гр. № 73-1

_____ П.В. Дивеев
подпись инициалы, фамилия

Руководитель работы

_____ Т.И. Островских
подпись инициалы, фамилия

Год защиты квалификационной работы - 2017

Цель работы – исследование повышения эффективности деятельности рассматриваемого индивидуального предпринимателя.

Задачи:

а) рассмотреть теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия;

б) исследовать и проанализировать основные показатели деятельности исследуемого предприятия;

Актуальность данной темы ВКР обусловлена тем, что от степени эффективности использования ресурсов зависит результат предпринимательской деятельности.

В ходе исследования был проведен анализ эффективности деятельности предприятия ИП «Заусаева О.А.». В итоге был разработан ряд рекомендаций и предложений, проведена оценка рекомендаций по повышению эффективности деятельности индивидуального предпринимателя «Заусаева О.А.»

SUMMARY

The theme of the paper is «Increase of efficiency of activity on the example of «IE Zausaeva».

The paper has 78 pages, 10 illustrations, 12 tables, 11 formulas, 5 applications, 36 references, 12 sheets of illustrative material (slides).

Keywords: EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE, PROFITABILITY, EFFICIENCY OF ACTIVITY, FINANCIAL DEPENDENCE, ECONOMIC EFFECTIVENESS, FINANCIAL STABILITY.

Author (gr. No. 73-1)

_____ P.V. Diveev

Signature initials, surname

Supervisor

_____ T.I. Ostrovskyh

Signature initials, surname

Supervisor in English

_____ E.A. Nikitina

Signature initials, surname

Year - 2017

The purpose of the work is to investigate the increase in the effectiveness of the individual entrepreneur in question.

Tasks:

A) to consider the theoretical aspects of the effectiveness of the enterprise;

B) to investigate and analyze the main indicators of the activity of the enterprise under study;

The relevance of this paper is conditioned by the fact that the result of entrepreneurial activity depends on the degree of efficiency of resource use.

In the course of the study, an analysis was made of the performance of the enterprise of the IP "Zausaeva OA". As a result, a number of recommendations and proposals were developed, an assessment of recommendations on increasing the effectiveness of the individual entrepreneur "Zausaeva OA."

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал ФГАОУ ВО
«Сибирский федеральный университет»
институт
«Экономика и менеджмент»
кафедра

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ И.В. Панасенко
подпись инициалы, фамилия
« ____ » _____ 2017 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Дивееву Павлу Валерьевичу

фамилия, имя, отчество

Группа 73-1
номер

Направление 38.03.01 Экономика
код наименование

Тема выпускной квалификационной работы Повышение эффективности деятельности на примере «ИП Заусаева»

Утверждена приказом по институту № 150 от 28.02.2017

Руководитель ВКР Т.И. Островских, доцент, к.э.н

инициалы, фамилия, должность, ученое звание и место работы

Исходные данные для ВКР Бухгалтерская отчетность за 2016 год: Форма № 0710001 «Бухгалтерский баланс»; форма № 0710002 «Отчет о финансовых результатах»

Перечень разделов ВКР 1. Теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия 1.1 Понятие, сущность и основные принципы эффективности деятельности предприятия 1.2 Система показателей эффективности деятельности предприятия 1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия 2. Анализ эффективности деятельности предприятия ИП «Заусаева О.А.» 2.1 Общая характеристика предприятия 2.2 Анализ основных показателей деятельности предприятия 2.3 Оценка эффективности деятельности предприятия 3. Рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия 3.1 Направления по повышению эффективности деятельности предприятия 3.2 Прогноз эффективности деятельности предприятия 3.3 Оценка эффективности рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия
Перечень иллюстративного материала (слайдов) 12

Руководитель ВКР

Т.И. Островских

подпись

инициалы и фамилия

Задание принял к исполнению

П.В. Дивеев

подпись,

инициалы и фамилия студента

« ____ » _____ 2017 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	6
1 Теоретическая часть. Теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия.....	9
1.1 Понятие, сущность и основные принципы эффективности деятельности предприятия.....	9
1.2 Система показателей эффективности деятельности предприятия.....	17
1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия.....	25
2 Аналитическая часть. Анализ эффективности деятельности предприятия ИП «Заусаева О.А.».....	33
2.1 Общая характеристика предприятия	33
2.2 Анализ основных показателей деятельности предприятия.....	35
2.3 Оценка эффективности деятельности предприятия.....	42
3 Проектная часть. Рекомендации по повышению эффективности деятельности предприятия.....	51
3.1 Направления по повышению эффективности деятельности предприятия.....	51
3.2 Прогноз эффективности деятельности предприятия.....	56
3.3 Оценка эффективности рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия.....	59
Заключение.....	64
Список сокращений.....	69
Список использованных источников.....	70
Приложение А Таблица А.1 – Фактор, влияющие на эффективность деятельности коммерческой организации.....	74
Приложение Б Таблица Б.1 – Система показателей экономической эффективности.....	75
Приложение В Бухгалтерский баланс за 2016 год.....	77
Приложение Г Отчет о финансовых результатах за 2016 год.....	78

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в современных рыночных условиях конкурентоспособность предприятий и целесообразность их деятельности основывается, прежде всего, на эффективности их функционирования. Эффективность деятельности предприятия служит залогом финансовой привлекательности для внешних инвесторов, контрагентов по финансово-хозяйственной деятельности, а также собственников организации. Таким образом, огромное значение приобретает оценка результатов деятельности предприятия в настоящем, прошлом и будущем [1, С.11].

В сложившейся экономической ситуации эффективность характеризует выживаемость предприятия. Предприятию необходимо не только выжить, но и по возможности повысить свой конечный результат, а именно прибыль. Конечный результат характеризует степень достижения цели или целей, ради которых приводится в движение весь механизм хозяйственной деятельности. Экономические отношения лежат в основе различных отношений между людьми – политических, культурных и т.д. Поэтому, конечные финансовые результаты - это, по сути, то, ради чего мы живем и работаем.

Эффективность является сложной экономической категорией и для измерения ее уровня используют обычно обширный перечень разнообразных индикаторов. В зависимости от того, что принимают в качестве эффекта функционирования предприятия. Если в качестве эффекта функционирования предприятия выбран объем производства (реализации) продукции или финансовый результат, то различают показатели производственной эффективности и показатели финансовой эффективности.

Актуальность данной темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что от степени эффективности использования ресурсов зависит результат предпринимательской деятельности.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в исследовании повышения эффективности деятельности рассматриваемого индивидуального предпринимателя.

Для достижения данной цели исследования, необходимо решить ряд следующих задач:

а) рассмотреть теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия;

б) исследовать и проанализировать основные показатели деятельности исследуемого предприятия;

в) дать оценку эффективности деятельности предприятия;

г) разработать направления по повышению эффективности деятельности предприятия;

д) провести оценку эффективности рекомендаций по повышению эффективности деятельности исследуемого предприятия.

Объект исследования – индивидуальный предприниматель Заусаева Ольга Анатольевна.

Предмет исследования – финансово-хозяйственная деятельность индивидуального предпринимателя Заусаевой Ольги Анатольевны.

Теоретической и методологической основой данной работы является применение объективных принципов научного познания, системного подхода, с использованием методов анализа, синтеза, группировки, сравнения. В ходе исследования рассматривались и изучались отечественная и специальная литература.

Для исследования данной темы выпускной квалификационной работы анализировались отчеты деятельности ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. и другие материалы индивидуального предпринимателя.

Выпускная квалификационная работа включает три части.

В первой части выпускной квалификационной работы были рассмотрены и изучены теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия. Для этого были изучены сущность и основные принципы эффективности

деятельности, а также исследованы показатели эффективности деятельности и пути ее повышения.

Во второй части квалификационной работы проведен анализ эффективности деятельности предприятия ИП «Заусаева О.А.». Для этого была исследована характеристика исследуемого индивидуального предпринимателя, проанализированы основные показатели ее деятельности, а также дана оценка эффективности деятельности.

В третьей части квалификационной работы разработаны рекомендации по повышению эффективности деятельности ИП «Заусаева О.А.». Для этого были разработаны направления по повышению эффективности деятельности предприятия, а также проведена оценка эффективности рекомендаций по ее повышению.

Данная работа имеет практическую значимость, которая заключается в разработке практических рекомендаций по повышению эффективности деятельности ИП «Заусаева О.А.» и обосновании их эффективности. Все выводы и рекомендации можно использовать в деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Понятие, сущность и основные принципы эффективности деятельности предприятия

Эффективность любой деятельности предприятия характеризуется результативностью операций и определяется как сумма доходов или прибыли, которые соотносятся с объемом привлеченных ресурсов либо затрат. Но в работе любой организации сложно выделить эффективность коммерческих операций, именно поэтому целесообразно оценивать их по ряду определенных, специфических показателей, которые наиболее полно отражают успехи в коммерческой деятельности, чем общие показатели [1, С.13].

Экономическая эффективность означает получение максимально возможных благ от существующих и имеющихся в распоряжении ресурсов.

Проблема экономической эффективности заключается в проблеме выбора, касающегося того, что, как и каким образом производить, как распределять ресурсы, капитал и прибыль. Решение ряда социально-экономических задач, таких как повышение уровня жизни населения, быстрый рост экономики, совершенствование условий труда и отдыха, снижение уровня инфляции во многом зависят от уровня экономической эффективности [14, С.61].

Понятие эффективность (от латинского «effectus» – действие, исполнение) изначально относилось к технике и технологиям, при этом чаще всего под ним подразумевали меру выполненной работы в сравнении с затраченной энергией, то есть это соотношение фактических и потенциальных результатов любого процесса, не обязательно связанных с экономикой.

Экономическая эффективность – это получение максимально возможных благ от имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов. Для этого предприятию необходимо постоянно соотносить выгоды и издержки, то есть

вести рациональную деятельность – максимизировать выгоды и минимизировать затраты [1, С.14].

Существует несколько трактовок определения эффективности деятельности предприятия, сформированных на базе различных экономических школ. В случае если рассматривать эффективность как возможную степень достижения целей организации, то важно разделение целей на официальные и оперативные, оба вида которых необходимо рассматривать в динамике.

Другой подход, определяет эффективность как возможность владения редкими ресурсами, используемыми в основном виде деятельности. Для этого необходима четкая связь между организацией и внешней средой для формирования процесса обмена определенными продуктами.

Учет внутренних характеристик и достижение их оптимального состояния как цель и возможность достижения. Данный подход, делает акцент на эффективность организационной структуры предприятия, благодаря которой появляется чувство удовлетворенности, гарантированности и усиливается контроль персонала над деятельностью организации. Отрицательным моментом данной концепции является преимущественное внимание к выбору средств и методов достижения целей организации, а также отсутствие взаимосвязи с полученными результатами [14, С.63].

Каждый из подходов отражает разные стороны хозяйственной деятельности предприятия, однако более полное представление об эффективности деятельности предприятия даст рассмотрение понятие как системы. В данном случае, эффективность деятельности организации рассматривается, как система. Любую организацию можно рассмотреть в качестве составляющей части более крупной системы, а соответственно функционирует по ее законам, то есть согласно ее целям создания и в определенных условиях функционирования. Другими словами, существуют цели-ограничения или факторы-условия (например, производство продукции в зависимости от спроса на рынке и наличия заказов и другое).

Данное определение достаточно широко и охватывает как внутренние, так и внешние аспекты эффективности [14, С.64].

Оценивая эффективность деятельности любого предприятия необходимо уделять большое внимание внешним целям, то есть целям, оказывающим наибольшее влияние на деятельность.

Кроме того, организация формирует собственные внутренние цели. Данные цели классифицируются по ряду признаков. В зависимости от значимости принимаемых организационных решений выделяются цели-направления достижения результата и цели-условия его достижения (сдерживающие факторы).

Залогом эффективности деятельности организации является достижение поставленных целей. Если в определенном временном интервале не происходит выполнение поставленных целей, деятельность хозяйствующего субъекта можно считать неэффективной. При этом выполнение цели по достижению результата не может быть однозначно оценено как эффективное действие, пока не проведено сравнение с объемом затраченных ресурсов для достижения данного результата. В данном случае проявляется принцип экономичности деятельности, заключающиеся в определенном соотношении затрат на достижение заданного результата и самого результата.

На основе рассмотренных подходов к определению эффективности деятельности организации можно выделить ряд условий, выполнение которых приведет к заданному результату [14, С.65]:

во времени в определенной его точки цели динамичны и формируются в зависимости от требований, предъявляемых как самой организацией, так и обществом в целом;

а) внутренние и внешние условия функционирования организации находят отражение в ее целях, кроме того максимально отражают сущность самой организации;

б) выполнение соотношения затрат ресурсов и результата говорит об успешности достижения поставленных целей;

в) виды ресурсов, используемые для достижения поставленных целей, не противоречат нормам, установленным в обществе. Соблюдение данного условия говорит о социально-экономической природе системы организации, а его выполнение позволяет избежать дополнительных затрат, связанных с социальной реабилитацией проводимых работ.

Эффективность деятельности организации – это так называемое свойство организации, связанное с её способностью формулировать свои цели с учетом внешних и внутренних условий функционирования и достигать поставленных результатов путем использования социально одобренных средств, при установленном соотношении затрат и результатов.

Другим немаловажным аспектом при рассмотрении эффективности является проявление ее форм, представленных ниже:

а) по функциональным подсистемам – технологическая, экономическая, социальная;

б) по уровню структуры народного хозяйства (в целом) – народнохозяйственная, отраслевая, на уровне предприятия;

в) по отражению затрат (ресурсов) – эффективность затрат труда, производственных затрат, применяемых ресурсов;

г) по форме идентификации эффективности – абсолютная и сравнительная.

Данные формы эффективности в современном обществе приобретают значение не только в масштабе страны, но и в рамках субъектов хозяйствования. Все большее значение придается социальной эффективности деятельности предприятия с целью развития кадрового потенциала и закрепления высококвалифицированных специалистов на местах. Немаловажным является и эффективность по всем видам используемых ресурсов на предприятии, оказываемая прямое влияние на общий экономический эффект деятельности.

Обобщающие показатели эффективности формируются под влиянием ряда факторов.

Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия представлены в таблице А.1, которая находится в приложении А.

На основе приведенной классификации факторов, которые оказывают влияние на эффективность деятельности любой коммерческой организации, появляется возможность моделирования самой деятельности коммерческой организации, а также осуществлять поиск внутрихозяйственных резервов повышения ее эффективности. Математически, факторы системы экономической деятельности, выделяются на основе критериев и входят составной частью в факторную систему причинности, где определяется степень их самостоятельности, специфика, а также определяется возможность количественного измерения.

Задачи при организации эффективной деятельности предприятия – это укомплектованность кадрами по профессиональным навыкам и характеристикам, а также учесть возможность дальнейшего развития кадрового потенциала путем направления на обучение и повышение квалификации. В процессе осуществления деятельности предприятия приобретает все большее значение система мотивации и стимулирования сотрудников с целью улучшения результатов труда и повышения эффективности деятельности в целом. Однако данная система также должна иметь связь «затраты - результат».

Данные факторы, классифицируются по ряду критериев, в результате которых выделяются частные и общие. Частные факторы определяются в зависимости от рассматриваемого показателя, а общие – оказывают влияние на блоки экономических показателей деятельности.

Первоочередная задачи при организации эффективной деятельности предприятия являются укомплектованность кадрами по профессиональным навыкам и характеристикам, а также учесть возможность дальнейшего развития кадрового потенциала путем направления на обучение и повышение квалификации.

В процессе осуществления деятельности приобретает все большее значение система мотивации и стимулирования сотрудников с целью

улучшения результатов труда и повышения эффективности деятельности в целом. Однако, данная система также должна иметь связь «затраты - результат», то есть необходимо определить уровень эффективности использования материальных и моральных стимулов и поощрений.

Низкий уровень, приведет как к снижению результатов труда, так и оттоку высококвалифицированных специалистов с предприятия. Для этого необходимо создавать сбалансированную систему мотивации и стимулирования труда и закреплению квалифицированных кадров. Например, преимуществом в мотивационных рычагах воздействия может стать возможность карьерного роста, который зависит только от труда сотрудников, а также его лидерских и организационных способностей.

Другой фактор «Технология» представляет собой такую группу факторов, которая находится в прямой зависимости от уровня научно-технического прогресса, а так же миссии организации и потребностей рынка. Организацию можно рассмотреть в качестве составляющей части более крупной системы, а соответственно функционирует по ее законам, то есть согласно ее целям создания и в определенных условиях функционирования. Другими словами, существуют цели-ограничения или факторы-условия (например, производство продукции в зависимости от спроса на рынке и наличия заказов и др.) организацию можно рассмотреть в качестве составляющей части более крупной системы, а соответственно функционирует по ее законам, то есть согласно ее целям создания и в определенных условиях функционирования [14, С.66].

Данные факторы относятся к долгосрочному определению эффективности деятельности предприятия. Они определяют стратегию развития любого предприятия, а также его эффективность и место на внутренних и внешних рынках (конкурентоспособность). Влияние данных факторов учитывается при анализе и стратегическом планировании производства и сбыта.

Материальные ресурсы как фактор является основой производственного процесса. Обеспечение во времени качественным сырьем необходимым для

производства является основой бесперебойного производственного процесса заданного объема. Данный фактор как группа включает в себя: суммы материальных ресурсов и затрат, статья затрат, материалоотдача и материалоёмкость производимой продукции, экономия (перерасход) материальных ресурсов, уровень отходов производства, платежи за экологическую безопасность.

Фактор «Научные исследования и опытно-конструкторские работы (НИОКР)», может характеризоваться следующей системой показателей: количественный и качественный состав НИОКР, эффективность использования результатов НИОКР, эффективность использования результатов НИОКР. Влияние данного фактора существенно в рамках крупных предприятий (лидеров отрасли) и менее заметно в мелких и средних хозяйствующих субъектах.

Изучение данных факторов и оценка их влияния позволяет определить внутренние факторы разного порядка на основании чего выделить внутрихозяйственные резервы повышения эффективности деятельности предприятия. Деление факторов на объективные и субъективные представлено на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Объективные и субъективные факторы эффективности

Помимо классификации, представленной на рисунке 1.1, факторы эффективности деятельности предприятия можно разделить на общие и

специфические. Общие факторы затрагивают функционирование всего народного хозяйства страны, все его отрасли, а специфические рассматриваются только в рамках предприятия или одной отрасли его функционирования. С помощью данного деления факторов, возможно дать оценку деятельности отдельных предприятий или условий функционирования отрасли с учетом ее особенностей.

Если цель анализа измерение факторов, то необходимо разделить их на качественные и количественные, косвенные и прямые, сложные и простые, неизмеримые и соответственно – измеримые. В ряде ситуаций с учетом развитого народного хозяйства на эффективность деятельности предприятия может оказывать существенное влияние деятельность других хозяйствующих субъектов. То есть цена и качество товаров, временные интервалы между поставки, оптимальный размер заказа, конъюнктура рынка других предприятий и другие. Необходим учет и внешних факторов инфляционный климат в стране, перемены в отрасли специализации и производственной кооперации. Изучение этих факторов и оценка их влияния позволяет определить внутренние факторы разного порядка на основании чего выделить простые или элементарные и сложные или комплексные факторы. К простым факторам можно отнести, количество календарных дней, численность подразделения бухгалтерия и другие. К сложным – производительность труда, фондоотдача, фондовооруженность, рентабельность продукции и другие.

Ряд факторов непосредственно влияют на показатель результативности, другие косвенное, в связи с этим различают такие факторы как первого, второго и последующих уровней. Для того, чтобы оценить воздействие иных факторов на эффективность коммерческой деятельности предприятия, назревает необходимость проведение экономического анализа. Анализ позволяет исследовать и по возможности оценить явления и процессы деятельности предприятия. Однако анализ без учета взаимосвязи явлений и процессов, а также причин их возникновения и возможных направлений развития не даст должного результата.

Таким образом, эффективность деятельности предприятия является сложным многогранным экономическим понятием, отражающим оценку использования всех ресурсов хозяйствующего субъекта. С учетом внутренних и внешних факторов деятельности руководство предприятия должно стремиться к увеличению эффективности посредством выявления внутрихозяйственных резервов.

1.2 Система показателей эффективности деятельности предприятия

Эффективность как экономическая категория характеризуется обширным перечнем показателей. Если в виде эффекта функционирования предприятия рассматривать – объем производства или реализации продукции или конечный финансовый результат можно сформировать следующие группы показателей производственной эффективности и финансовой эффективности.

Структура критериев эффективности и их смысловая нагрузка в условиях рыночной экономики изменилась. Так как основной целью функционирования предприятий становится получение прибыли, то и критериями эффективности деятельности признано считать максимизацию прибыли на единицу затрат (ресурсов) при высоком уровне качества труда и обеспечении конкурентоспособности продукции [34, С.110].

Соответственно, чтобы оценить эффективность функционирования деятельности предприятия за основу расчетов необходимо взять прибыль, получить которую ставят целью все коммерческие предприятия в современных рыночных условиях.

В более общем плане, как показатель экономической эффективности любого предприятия можно охарактеризовать как соотношение результата и затрат. Частные и обобщающие показатели отражают ее количественную сторону.

Использование того или иного ресурса выражается через частные показатели, в целом эффективность использования ресурсов на предприятии определяется через расчет обобщающих показателей.

В современных условиях функционирования приобретает значение ранжирование данных показателей, для определения степени важности использования ресурса на результативный признак.

Из числа основных показателей выбирается только один, который является критерием (т.е. мерой экономической эффективности) и характеризует ее уровень [24, С.156].

Все показатели экономической эффективности предприятия рассчитываются по следующим моделям (М., 2013. С. 157):

$$\text{Экономическая эффективность} = \text{Результат} / \text{Затраты} \quad (1.1)$$

$$\text{Экономическая эффективность} = \text{Затраты} / \text{Результат} \quad (1.2)$$

Если расчеты ведутся по первой формуле, отражающей соотношение результатов (выручка от реализации, прибыль от продаж, чистая прибыль и др.) и затрат (по видам ресурсов и в целом), полученные показатели должны стремиться к максимальным значениям. Если основа расчетов вторая формула, то ситуация обратная, значения данных показателей необходимо минимизировать.

Применение системы показателей экономической эффективности на практике предусматривает [24, С.158]:

а) стремление предприятий развиваться по интенсивному пути, то есть за счет развития качественного уровня производственного процесса, а также учет его в динамике;

б) выявление внутрихозяйственных резервов развития хозяйственной деятельности предприятий основой для которых является внедрения

достижений научно-технического прогресса, современных технологий и улучшения организации производства;

в) создание целого комплекса мер и мероприятий повышения эффективности деятельности.

Показатели эффективности деятельности предприятия могут быть как абсолютные, так и относительные. Основным абсолютным показателем, как отмечалось нами выше, является прибыль.

Прибыль является показателем, включающим в себя все моменты от организации деятельности до завершения производственного цикла и учета прочих видов деятельности [34, С.129]. Она показывает, какой уровень использования оборотных и основных средств, ресурсов трудовых, также технический уровень производства и конкурентоспособность продукцию, которую предприятие производит. Стремление к получению прибыли не должно ограничиваться только фактом совершения, а должно включать расчет объема необходимый для дальнейшего развития производства, устойчивого финансового положения, а также закрепления позиций на рынках сбыта.

Для этого нужно определить все возможные источники получения прибыли на предприятии:

а) монопольное положение любого предприятия на рынке той или иной продукции и (или) уникальность выпускаемой продукции;

б) инновационная деятельность любого предприятия, которая обеспечивает обновление выпускаемой им продукции, поддержание высочайшего уровня ее конкурентоспособности;

в) правильная политика маркетинга, которая обеспечивает формирование производственной программы нашего предприятия и устанавливает цены на продукцию, исходя из меняющейся рыночной конъюнктуры;

г) оптимальное использование трудовых, материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов предприятия, обеспечивающее снижение себестоимости продукции и возможность роста объема производства.

Существует несколько видов прибыли организации, находящие отражение в основной из форм годовой отчетности предприятия – «Отчет о финансовых результатах».

Валовая прибыль – это сумма убытка или прибыли предприятия от реализации всех видов продукции предприятия (оказанных услуг, выполненных работ), без учета управленческих и коммерческих (на реализацию) расходов. Валовая прибыль является абсолютным показателем эффективности производства, а также применяется при расчете относительных показателей [34, С.127].

Прибыль (убыток) от реализации продукции равна выручке от реализации (без НДС и акцизов, а так же косвенных налогов и сборов) минус полная себестоимость продукции, то есть затраты на производство и реализацию. Прибыль до налогообложения (или балансовая, бухгалтерская прибыль) – отражается в отчете о финансовых результатах и является финансовым результатом по всем видам деятельности (основной, инвестиционной, финансовой) предприятия.

Бухгалтерская прибыль является показателем эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия. Не является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает основные из них, применяемых при формировании основных форм годовой отчетности предприятия. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия очень важен на всех этапах планирования деятельности, для этого используются разные подходы и степень детализации.

Налогооблагаемая прибыль – рассчитывается при налоговом учете в рамках действующего законодательства, является основанием для определения налогооблагаемой базы.

В заключении определяется чистая прибыль (убыток) за отчетный период (или прибыль к распределению) – это та часть прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех налогов и обязательств и используется на нужды предприятия (развитие производства, социальные нужды и т. д.).

Виды прибыли, как отмечалось выше – это абсолютные показатели эффективности деятельности предприятия, отражая факт получения финансового результата, не происходит соотношения с суммой ресурсов, затраченных для его получения. Однако для ряда внутренних и внешних пользователей эти абсолютные величины важны. К примеру, руководству предприятия данный анализ поможет выявить перспективы дальнейшего развития предприятия, поскольку важнейшим источником финансирования в этих целях является прибыль.

Абсолютная величина прибыли в дальнейшем становится основой расчета относительных показателей, таких как: рентабельность продаж; рентабельность активов; рентабельность основного капитала; рентабельность собственного капитала; средняя норма рентабельности [34, С.130].

Показатель рентабельности продаж определяется по данной формуле [26, С.89]:

$$Р_{пр} = П_{отч} / V_{отч} * 100\%, \quad (1.3)$$

где $П_{отч}$ – прибыль за отчетный период;

$V_{отч}$ – объем продаж за отчетный период.

В данном показателе в числителе могут участвовать такие виды прибыли как валовая или чистая прибыль. Повышение коэффициента означает или рост цен при неизменных издержках производства, или снижение издержек производства при сохранении прежних цен. Снижение показателя рентабельности связано со спадом цен, при постоянной сумме издержек или росте полной себестоимости продукции при постоянных ценах. Уменьшение показателя при учете прочих условий свидетельствует также о спаде спроса на продукцию предприятия.

Показатель рентабельности активов определяется по следующей формуле:

$$Р_{акт} = \Pi_{отч} / A_{отч} * 100\%, \quad (1.4)$$

где $R_{акт}$ – рентабельность активов;

$\Pi_{отч}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$A_{отч}$ – активы (итог баланса) на конец отчетного периода.

Данный показатель отражает эффективность использования вложенного в имущество фирмы капитала – основного и оборотного. Соотношение уровней данного показателя по предприятиям отрасли (межхозяйственный анализ) позволяет выявить причины формирования.

Рентабельность основного капитала определяется по следующей формуле [34, С.132]:

$$Р_{осн.к} = \Pi_{отч} / O_{к} * 100\%, \quad (1.5)$$

где $R_{осн.к.}$ – рентабельность основного капитала;

$\Pi_{отч}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$O_{к}$ – основной капитал за вычетом амортизации на конец отчетного периода.

Данный показатель свидетельствует об эффективности использования основных средств предприятия. Если предыдущий показатель в динамике показывает рост, а рентабельность основных средств снижается, то возможно растет оборотный капитал предприятия, происходит затоваривание продукции (темпы роста производства меньше темпов роста объемов реализации), увеличивается дебиторская задолженность (покупатели и заказчики все больше продукции приобретают с отсрочкой платежа), появляются свободные денежные средства на счетах. Для этого необходимо проводить структурный анализ оборотных активов.

Показатель рентабельности собственного капитала, свидетельствует об эффективности использования той части капитала, которая инвестирована в фирму за счет собственных источников финансирования, и рассчитывается по следующей формуле [26, С.91]:

$$Рс.к = \Pi_{отч} / С_k * 100\%, \quad (1.6)$$

где Рс.к. – рентабельность собственного капитала;

$\Pi_{отч}$ – прибыль (чистая) за отчетный период;

$С_k$ – собственный капитал (балансовая стоимость) на конец отчетного периода.

Показатель средней нормы рентабельности фирмы за определенный период времени рассчитывается по данной формуле:

$$Р_{ср} = ((\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 \dots) / N) / ((A_1 + A_2 + A_3 \dots) / N) * 100\%, \quad (1.7)$$

где $Р_{ср}$ – средняя норма рентабельности;

Π_i – прибыль (чистая) за соответствующий год рассматриваемого периода;

A_i – балансовая стоимость активов за вычетом амортизации на конец каждого рассматриваемого периода;

N – число лет.

Отношение является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает основные из них, применяемых при формировании основных форм годовой отчетности предприятия. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия очень важен на всех этапах планирования деятельности, для этого используются разные подходы и степень детализации, не является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает основные из них, применяемых при формировании основных форм годовой отчетности предприятия [32, С.164].

Виды прибыли, как отмечалось выше – это абсолютные показатели эффективности деятельности предприятия, отражая факт получения

финансового результата, не происходит соотношения с суммой ресурсов, затраченных для его получения [34, С.164].

Эти показатели дополняет отношение объема продаж к оборотному капиталу, называемое также коэффициентом оборачиваемости оборотных активов. Данный коэффициент отражает количество оборотов, совершенных капиталом за отчетный год. Он должен стремиться к максимуму, тем самым отражая степень активности предприятия и количество необходимых средств для осуществления текущей деятельности. Кроме того на базе данного показателя можно рассчитать длительность одного оборота.

Коэффициент оборачиваемости материально-производственных запасов, показывает число оборотов этих запасов в течение года. Спад значений данного показателя в динамике в разрезе структуры материально-производственных запасов может свидетельствовать о неправильной политике складского хозяйства в результате которой закупается больше сырья, чем необходимо для производства продукции, в результате чего предприятие несет дополнительные затраты на хранение [32, С.183].

Необходимо постоянно работать в направлении снижения затрат на производство и реализацию продукции, в результате плановых мероприятий в этом направлении возможно сокращении их сумм в объемах реализованной продукции, а значит и обеспечения роста прибыли в абсолютном выражении и положительной динамики относительных показателей эффективности деятельности предприятия (рентабельности) [26, С.103].

Производительность труда, или соотношение объема реализованной продукции со среднесписочной численностью сотрудников показывает уровень организации труда на предприятии. Первоочередная задача любого предприятия рост данного показателя в динамике, при этом акцент делается на рост объемов продаж не за счет роста численности персонала, а именно за счет производительности. Сравнение данного показателя возможно по элементам организационной структуры предприятия, а также при проведении межхозяйственного анализа.

Обобщающие и частные показатели по видам ресурсов [34, С.171] представлены в таблице Б. 1, которая находится в приложении Б.

Таким образом, показатели эффективности деятельности предприятия позволяют оценить организацию и программу реализации деятельности предприятия, как в абсолютном, так и относительном выражении. А также произвести сравнение во времени и с другими хозяйствующими субъектами с целью выявления резервов повышения эффективности деятельности предприятия.

1.3 Пути повышения эффективности деятельности предприятия

Повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов является одной из актуальных проблем, успешное решение которой дает огромные возможности для дальнейшего развития экономики страны и повышения уровня жизни населения [34, С.189].

Мероприятий по росту эффективности производства определяются путями повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности. В случаях, когда повышение качества продукции, внедрение новейшей техники, опыта передового, перевооружение техническое, реконструкция, внедрение хозяйственного механизма нового, оказывают влияние на результаты работы предприятий, следует как при планировании, стимулировании и оценке деятельности коллективов, так и при экономическом анализе, полностью выявить и учесть весь эффект, полученный за счет таких факторов [34, С.174].

Факторы повышения экономической эффективности производства при обосновании результатов анализа показателей эффективности по основным видам ресурсов на внутренние и внешние представлены на рисунке 1.2.

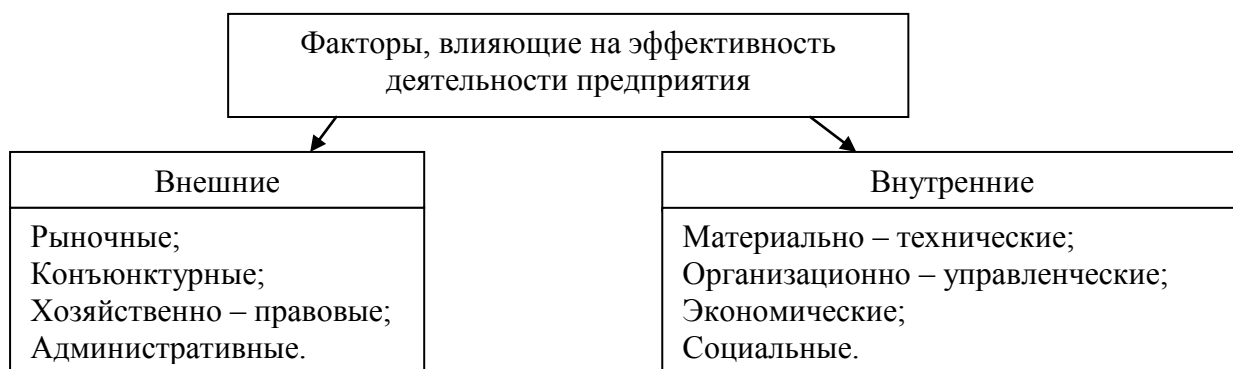


Рисунок 1.2 – Внешние и внутренние факторы эффективности деятельности предприятия

Данные направления полностью охватывают такие комплексы как социально – экономических, технических, организационных мер, на основе которых достигается экономия ресурсов, затрат и живого труда, повышение конкурентоспособности, а также качества продукции. Самыми важными факторами, которые повышают эффективность любого производства являются:

а) немедленное ускорение научно-технического прогресса, повышение технического уровня производства, производимой и осваиваемой продукции, новейшая политика;

б) перестройка структуры экономики, а также не является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает основные из них, применяемых при формировании основных форм годовой отчетности предприятия;

в) совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации любого производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях;

г) приватизация экономики, доведение до совершенства государственного регулирования, хозяйственного расчета и системы мотивации к труду.

Далее рассмотрим классификацию путей повышения эффективности деятельности предприятия. В зависимости от условий и сферы осуществления деятельности применяются общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные пути.

В других странах научной мыслью признано деление по данному классификационному признаку путей повышения эффективности деятельности на две группы: внутрипроизводственные и внешние. Внутрипроизводственные – это факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться.

Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и т.д.

Внутрипроизводственные факторы более обширны и оказывают непосредственное контролируемое влияние на эффективность деятельности предприятия. Их состав и содержание специфичны в рамках каждого хозяйствующего субъекта с учетом его специализации, периода функционирования, а также поставленных задач. Данная группа факторов не может быть стандартизирована и едина для всех предприятий.

Оценка количественная факторов внутрипроизводственных дается в плане организационного и технического усовершенствования производства – снижение роста и трудоемкости производительности труда, уменьшения материалоемкости и экономия материальных ресурсов, экономия от снижения издержек производства и прирост прибыли и рентабельности, прирост выпуска продукции и производственных мощностей, эффект (экономический) от реализации определённых мероприятий, а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий.

Проработка теоретического аспекта и методических подходов в планировании и учете является условием создания целостного и эффективного хозяйственного механизма, адаптации предприятий к условиям регулируемого

рынка. Для этого необходимо определить направления использования внутренних и внешних факторов повышения эффективности деятельности субъектов хозяйствования.

На эффективность деятельности предприятия существенное влияние оказывает степень развития автоматизации структуры управления и информационные технологии. И так по принципу цепной реакции эти структуры вызывают существенные изменения в техническом уровне и производительности оборудования технологического, формах и методах организации трудовых процессов, квалификации и подготовке кадров и так далее.

Машины и оборудование оказывают наибольшее влияние на повышение эффективности производственного процесса, а также других видов деятельности хозяйствующего субъекта. Фондоотдача введенного в действие оборудования зависит как от его технических характеристик (поколения выпуска), так и от условий эксплуатации: контроля текущего состояния оборудования, своевременного проведения ремонтных работ, соблюдения оптимальных сроков эксплуатации, степень загрузки производственных мощностей, время работы (без перерывов, за сутки) и тому подобное.

Влияние использования материальных ценностей и энергетических ресурсов на эффективность деятельности предприятия может быть оценено как положительное при снижении материалоемкости и росте материалоотдачи, определения энергоемкость продукции (работ, услуг), рациональной организации процесса управления материальными ресурсами и источниками их поставки по средством планирования оптимального объема поставок и времени между поставками.

Эффективность результатов труда может быть оценена по внешнему виду и качеству. При этом критерии должны быть соотнесены в первую очередь с полезностью, заложенной в продукте и ценой, которую потенциальный покупатель готов заплатить за единицы продукта. Однако, этого не всегда достаточно, предложение продукции должно появиться в нужном месте в

нужное время, по цене складывающейся как из затрат ресурсов необходимых для производства продукции, так и того процента вознаграждения за организацию и осуществление деятельности предприятия. Для этого аппарат управления предприятия должен отслеживать возникающие барьеры на этапах производства и реализации продукции и своевременно их устранять.

Другим источником, определяющим эффективность деятельности предприятия является персонал – руководители, менеджеры, специалисты, рабочие.

Профессиональные качества сотрудников, рост производительности труда обеспечивается за счет организации действенного механизма мотивации и стимулирования труда на предприятии, созданием дружественной обстановке в коллективе, социальной защищенности сотрудников, другими словами, заинтересованности руководства в каждом члене коллектива.

Здоровый трудовой коллектив, соблюдение норм и нормативов условий труда, рациональное делегирование полномочий и ответственности свидетельствуют об эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, обеспечивая необходимый уровень специализации и координации управленческих процессов, а, следовательно, высший уровень эффективности (продуктивности) любой сложной производственно-хозяйственной системы.

Трудоемкость производства, характерная для ряда отраслей обязывает совершенствовать методы работы для достижения определенного уровня эффективности производства. Данное направление работы за основу берет результаты анализа условий труда, аттестации, количество и направления повышения квалификации специалистов, возможность использования опыта управления трудовыми ресурсами передовых предприятий отрасли.

Профессиональная компетентность, деловая этика и личные взаимоотношения между людьми в коллективе формируют стиль управления предприятием, который в свою очередь, оказывает влияние на деятельность предприятия в целом. Именно он определяет, какие и в какой не является исчерпывающим перечнем видов прибыли предприятия, а лишь отражает

основные из них, применяемых при формировании основных форм годовой отчетности предприятия. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия очень важен на всех этапах планирования деятельности, для этого используются разные подходы и степень.

Научно-технический прогресс был и остается важнейшим фактором повышения эффективности общественного производства, обеспечение высокой его эффективности. До недавнего времени результаты научно-технического прогресса внедряли на базе сложившихся технологий производства, поэтапно модернизируя оборудование, установку новых программ по автоматизации функций управления по подразделения и т.д. Современная рыночная среда требует кардинального пересмотра, качественных преобразований, переход к принципиально новым технологиям для достижения мирового уровня конкурентоспособности отечественной продукции; коренное перевооружение всех отраслей народного хозяйства на основе новейших достижений науки и техники.

Важнейшие направления НТП:

- а) широкое освоение прогрессивных технологий;
- б) автоматизация производства;
- в) создание и использование новых видов материалов.

В рамках современного развития производства становится актуальным решение таких проблем как комплексная автоматизация производственного процесса и процесса управления и механизация, применение новинок научно – технического прогресса, использования прогрессивных форм организации производства и труда, то есть тех проблем, которые могут замедлить развития предприятия и стать преградой повышения конкурентоспособности продукции. Финансы наиболее дефицитный ресурс предприятий на любом этапе функционирования в условиях современной экономики. Поэтому поиск финансовых ресурсов для применения результатов научно-технического прогресса в отрасли необходимо осуществлять по всем направлениям, закрепляя порядок действий в стратегическом плане развития предприятия.

Источниками финансирования научно-технического прогресса производственной деятельности предприятий являются следующие [34, С.192]:

а) собственные средства предприятий и, прежде всего прибыль, остающаяся в их распоряжении;

б) средства вышестоящих организаций (для государственных и муниципальных унитарных предприятий), ассоциаций, концернов, финансово – промышленных групп (для акционерных, корпоративных предприятий, хозяйственных обществ);

в) отечественные и зарубежные инвесторы.

В современных условиях предприятия не всегда могут выделить собственные средства на финансирование научно-технического прогресса. Такие предприятия лишь могут ставить перспективными задачи достижения определенного уровня развития производственного процесса посредством финансирования научно-технического прогресса. Другие предприятия, в большинстве случаев, отрасли промышленности осуществляют рентабельную деятельность и могут позволить определенные суммы прибыли реинвестировать в техническое перевооружение производства.

Внешним источником финансирования являются инвесторы, вложения которых должны иметь экономическое обоснование и четкое представление об отдаче средств. При этом сталкиваются два мнения: производителя и инвестора, оба направленные на максимизацию прибыли. Таким образом, предоставление средств инвестором предлагается под высокий процент с учетом риска функционирования отечественных предприятий, что ставит в заранее невыгодное положение производителя и зависимость от заемных средств. Данная ситуация, в первую очередь должна решаться со стороны государства, обеспечивая привлекательный инвестиционный климат страны.

Определяя размер инвестиций в научно-технический прогресс, сразу хочется отметить их большую экономическую привлекательность, так как срок окупаемости по ним значительно ниже чем вложения в другие сферы деятельности предприятия.

Следовательно, лишь комплексное использование всей системы перечисленных факторов может обеспечить соответствующие темпы роста эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Таким образом, в первой части выпускной квалификационной работы были рассмотрены и изучены теоретические аспекты эффективности деятельности предприятия. Для дальнейшего исследования целесообразно провести анализ эффективности деятельности исследуемого предприятия.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ 2 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ИП «ЗАУСАЕВА О.А.»

2.1 Общая характеристика предприятия

Предприятием ИП «Заусаева О.А.» руководит индивидуальный предприниматель без образования юридического лица Заусаева Ольга Анатольевна. Предпринимательская деятельность подтверждается Свидетельством о внесении записи в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей.

Заусаева Ольга Анатольевна свою предпринимательскую деятельность осуществляет в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации, Налоговым Кодексом Российской Федерации, Трудовым Кодексом Российской Федерации и иными нормативно – правовыми актами.

Юридический адрес ИП «Заусаева О.А.» является Республика Хакасия, город Абакан, улица Гавань, дом №44, квартира 2.

Основным видом деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой Ольги Анатольевны является розничная торговля лекарственными средствами в аптеках.

У индивидуального предпринимателя Заусаевой Ольги Анатольевны для осуществления своей предпринимательской деятельности имеются семь аптек, из которых: шесть аптек находятся в городе Абакане и одна аптека находится в городе Сорске.

Основной целью работы ИП «Заусаева О.А.» является получение прибыли.

Индивидуальный предприниматель Заусаева Ольга Анатольевна в соответствии с пунктом 2 статьи 18 Налогового Кодекса Российской Федерации применяет специальный налоговый режим, а именно систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, который устанавливается главой 26-3 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации.

Численность персонала ИП «Заусаева О.А.» определяется исходя из функциональной целесообразности. Общая численность работающих, согласно штатному расписанию, составляет 20 человек.

Вопросы найма и увольнения, формы, системы и размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников решаются директором предприятия ИП «Заусаева О.А.» самостоятельно на основе законодательства Российской Федерации.

Каждый работник предприятия ИП «Заусаева О.А.» имеет свои должностные обязанности.

Руководство деятельностью предприятия ИП «Заусаева О.А.» осуществляет директор, который:

- а) заключает договора с юридическими и физическими лицами;
- б) осуществляет оперативное руководство деятельностью аптек;
- в) защищает имущественные интересы и деловую репутацию предприятия;
- г) заключает и расторгает трудовые договора (контракты) с работниками с соблюдением действующего законодательства и штатного расписания;
- д) определяет состав, численность и заработную плату работникам.

Система оплаты труда для персонала предприятия ИП «Заусаева О.А.» построена на использовании повременной формы. Оплата труда работников построена на основе должностных окладов и зависит от величины фактически отработанного времени ИП «Заусаева О.А.».

Индивидуальный предприниматель Заусаева Ольга Анатальевна осуществляет учёт результатов работы, контроль за финансово-хозяйственной деятельностью, ведет оперативный, бухгалтерский и статистический учёт.

Бухгалтерский, оперативный и статистический учёт и отчётность ведутся по нормам действующего законодательства Российской Федерации. Организация документооборота на предприятии ИП «Заусаева О.А.» устанавливается директором предприятия.

Ответственность за организацию бухгалтерского учёта, своевременное

представление бухгалтерской и иной отчётности несёт директор предприятия в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

На предприятии ИП «Заусаева О.А.» бухгалтерский учёт автоматизирован и ведётся с использованием программного обеспечения 1С-Бухгалтерия.

Товарный учет в аптеках индивидуального предпринимателя Заусаевой Ольги Анатольевны ведется с помощью специального программного комплекса «ГБ-Аптека», которая разработана специально для автоматизации аптек и аптечных сетей, с учетом специфики фармацевтического бизнеса. Данный программный комплекс является удобным инструментом для оптимизации всех основных бизнес-процессов аптечной организации, а также позволяет значительно повысить эффективность работы персонала, избавиться от большого объема рутинной работы, существенно сократить количество ошибок и упростить ведение товарного учета в аптеках индивидуального предпринимателя Заусаевой Ольги Анатольевны.

2.2 Анализ основных показателей деятельности предприятия

В условиях современных рыночных отношений целью деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой Ольги Анатольевны является получение прибыли, так как прибыль обеспечивает данному предпринимателю возможности самофинансирования, удовлетворения материальных и социальных потребностей.

Источником информации для общей оценки динамики финансового состояния индивидуального предпринимателя Заусаевой Ольги Анатольевны служат данные бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах.

Проведем анализ основных экономических показателей деятельности ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. Данные для анализа основных экономических показателей деятельности индивидуального предпринимателя

Заусаевой Ольги Анатольевны взяты из отчета о финансовых результатах, который находится в приложении В.

Анализ основных экономических показателей деятельности ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Анализ основных экономических показателей деятельности ИП «Заусаева О.А.»

Показатели	2015г	2016г	Изменения	
			тыс. руб.	%
Выручка	15 862	42 207	+26 345	266,01
Расходы по обычной деятельности	15 454	40 139	+24 685	259,73
Прочие расходы	92	271	+179	294,57
Чистая прибыль	316	1 797	+1 481	568,67

По данным таблицы 2.1 за период 2015-2016 гг. наблюдается большой рост основных экономических показателей деятельности исследуемого индивидуального предпринимателя.

В результате проведенного анализа основных показателей деятельности ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. можно сделать следующий вывод, что показатель чистой прибыли в 2016 году по сравнению с предыдущим годом выросла на 1481 тыс. руб. (или на 468,67 %). Это обусловлено ростом показателя выручки почти в 2 раза. Расходы по обычной деятельности в 2016 году по сравнению с 2015 годом выросли на 24685 тыс. руб. (или на 159,73 %), прочие расходы в 2016 году по сравнению с предыдущим годом также выросли. Данные отклонения связаны с открытием новой аптеки в 2016 году.

Динамика основных экономических показателей деятельности ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. представлена наглядно на рисунке 2.1. Данные взяты на основании отчета о финансовых результатах ИП «Заусаева О.А.», который находится в приложении В.

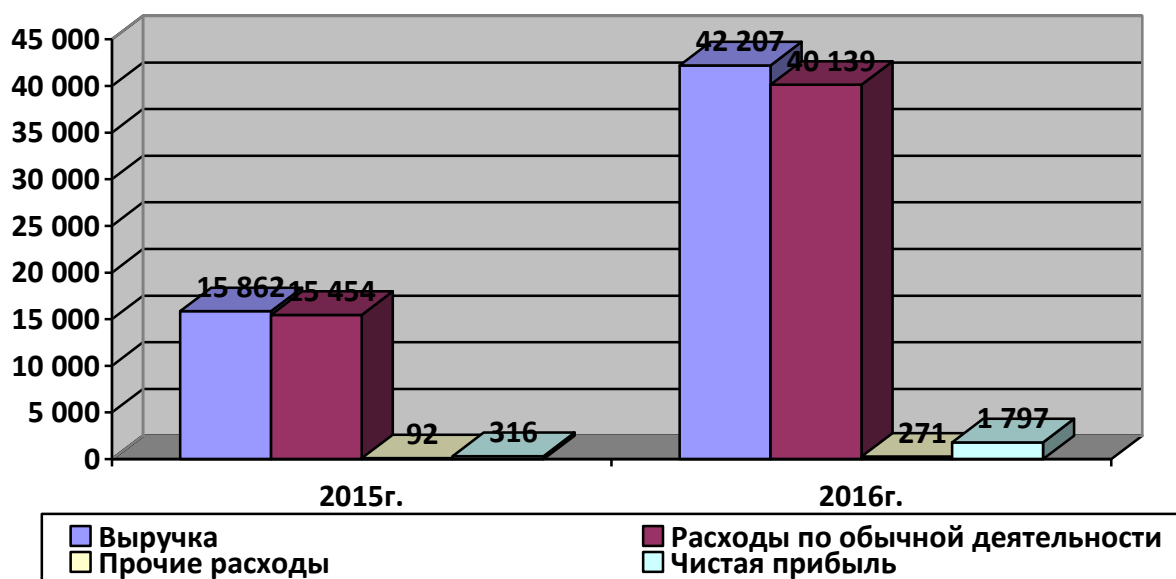


Рисунок 2.1 – Динамика основных экономических показателей деятельности ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг., тыс. руб.

Из данного рисунка 2.1 видно, что основные экономические показатели исследуемого индивидуального предпринимателя за анализируемый период имеют тенденцию роста. Так в 2015 году показатель чистой прибыли составил 316 тыс. руб., а 2016 году данный показатель вырос до 1 797 тыс. руб. Резкое увеличение чистой прибыли связано, с ростом показателя выручки. Расходы по обычной деятельности ИП «Заусаева О.А.» в 2015 году составили 15 454 тыс. руб., в 2016 году данный показатель вырос до 40 130 тыс. руб. Данное отклонение связано с расширением деятельности индивидуального предпринимателя, а именно с открытием новой аптеки.

На основе данных бухгалтерского баланса индивидуального предпринимателя Засусаевой О.А., который находится в приложении Г, проведем анализ состава, структуры и динамики имущества и источников средств данного предпринимателя за период 2015-2016 гг.

Анализ состава, структуры и динамики имущества и источников средств ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Анализ состава, структуры и динамики имущества и источников.

Виды имущества и источников средств	2015г.		2016г.		Отклонение	
	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу	сумма, тыс. руб.	в % к итогу
Активы предприятия						
Запасы	2 688	92,5	19 797	97,3	17 109	4,8
Денежные средства и денежные эквиваленты	69	2,4	313	1,5	244	-0,9
Финансовые и другие оборотные активы	148	5,1	245	1,2	97	-3,9
Итог активов	2 905	100	20 355	100	17 450	---
Пассивы предприятия						
Капитал и резервы	735	25,3	5 918	29,1	5 183	3,8
Краткосрочные заемные средства	---	---	1 685	8,3	1 685	8,3
Кредиторская задолженность	2 170	74,7	12 752	62,6	10 582	-12,1
Итог пассивов	2 905	100	20 355	100	17 450	---

В результате проведенного анализа состава, структуры и динамики имущества и источников средств ИП «Заусаева О.А.» за 2015-2016 гг., который представлен в таблице 2.2 можно сделать следующие выводы, что стоимость имущества исследуемого индивидуального предпринимателя в 2016 году по сравнению с предыдущим годом увеличились на 17 450 тыс. руб. Это обусловлено, с ростом стоимости запасов на 17 109 тыс. руб. Источники средства ИП «Заусаева О.А.» в 2016 году по сравнению с 2015 годом так же имеют тенденцию роста. Данное отклонение связано с ростом стоимости по таким показателям, как капитал и резервы – на 5 183 тыс. руб. и краткосрочные заемные средства – на 1 685 тыс. руб.

Рассмотрим наглядно структуру имущества индивидуального предпринимателя «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг.

Структура имущества исследуемого индивидуального предпринимателя за 2015 год представлена на рисунке 2.2.

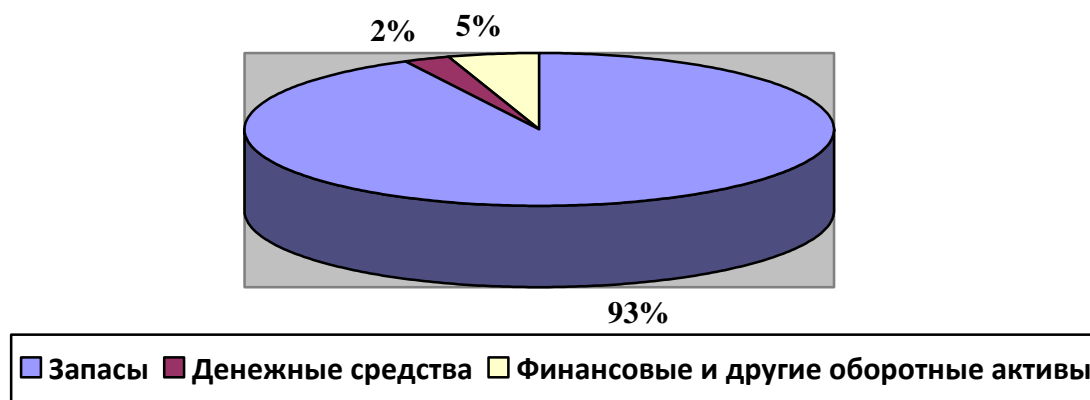


Рисунок 2.2 – Структура имущества ИП «Заусаева О.А.» за 2015 год, %.

Из структуры имущества ИП «Заусаева О.А.» за 2015 год видно, что наибольшую долю в общей структуре имущества составляют запасы – 93%. Наименьшую долю в общей структуре имущества ИП «Заусаева О.А.» в данном году составляют денежные средства, которые составляют 2%.

Рассмотрим структуру имущества ИП «Заусаева О.А.» за 2016 год.

Структура имущества исследуемого индивидуального предпринимателя за 2016 год представлена на рисунке 2.3.

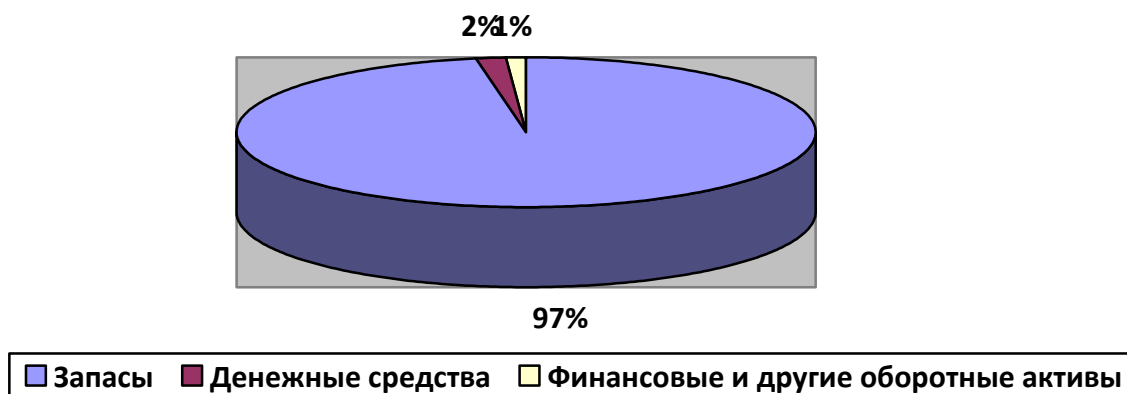


Рисунок 2.3 – Структура имущества ИП «Заусаева О.А.» за 2016 год, %.

Из структуры имущества ИП «Заусаева О.А.» за 2016 гг. видно, что наибольшую долю в общей структуре имущества составляют также запасы – 97%. Наименьшую долю в общей структуре имущества ИП «Заусаева О.А.» в этом году составляют финансовые и другие оборотные активы, которые составляют 1%.

В результате исследования структуры имущества ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. можно сделать следующий вывод, что наибольшую долю в общей структуре имущества за 2015 год (рисунок 2.2) составляют запасы – 93%. В 2016 году (рисунок 2.3) данный показатель вырос до 97%, что позволяет данному индивидуальному предпринимателю упростить торговый процесс. Наименьшую долю в общей структуре имущества ИП «Заусаева О.А.» в 2015 году (рисунок 2.2) составляют денежные средства, которые составляют 2%, в 2016 году как видно из рисунка 2.3, данный показатель остался без изменений.

В результате данных рисунков 2.2 и 2.3 индивидуальному предпринимателю Заусаевой О.А. при управлении своей деятельности необходимо, увеличивать показатель денежных средств, вследствие, чего увеличиться выручка и чистая прибыль индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. Увеличить долю денежных средств ИП «Заусаева О.А.» необходимо за счет сокращения запасов.

Далее рассмотрим наглядно структуру источников средств индивидуального предпринимателя «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг.

Структура источников средств исследуемого индивидуального предпринимателя за 2015 год представлена на рисунке 2.4.

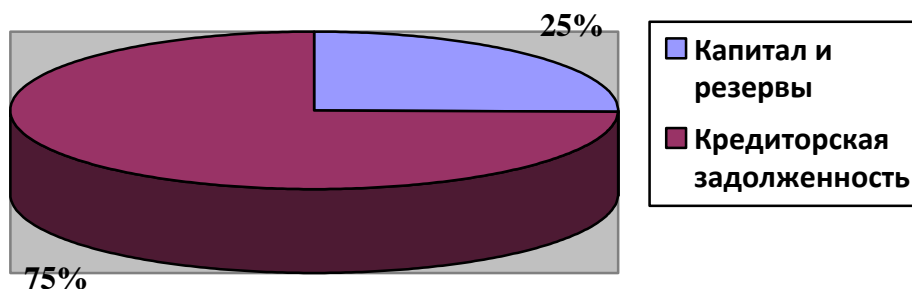


Рисунок 2.4 – Структура источников средств ИП Заусаева О.А. за 2015 год, %.

Из структуры источников средств индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за 2015 год видно, что наибольшую долю в общей структуре источников средств составляет кредиторская задолженность – 75%. Наименьшую долю в общей структуре источников средств исследуемого индивидуального предпринимателя составляют капитал и резервы – 25%.

Рассмотрим структуру источников средств ИП «Заусаева О.А.» за 2016 год.

Структура источников средств исследуемого индивидуального предпринимателя за 2016 год представлена на рисунке 2.5.

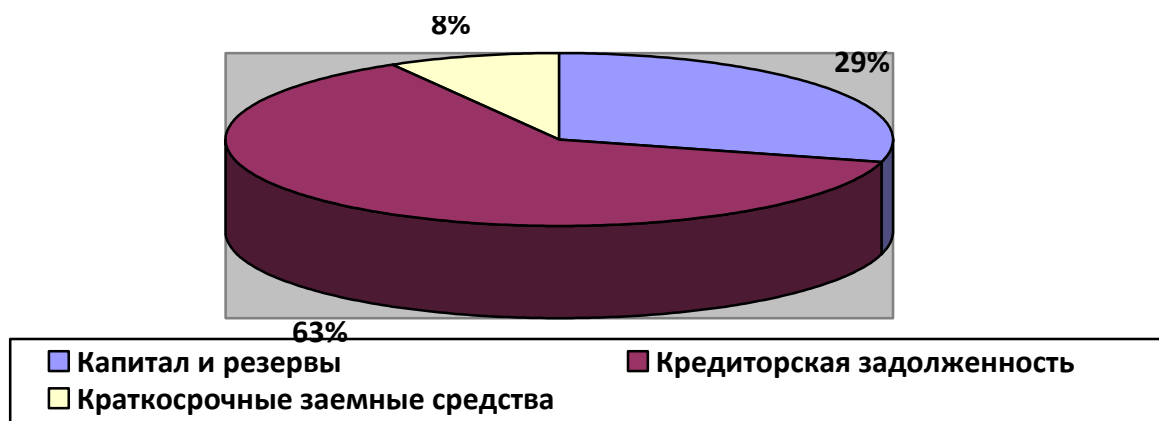


Рисунок 2.5 – Структура источников средств ИП «Заусаева О.А.»

за 2016 год, %.

Из структуры источников средств индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за 2016 год видно, что наибольшую долю в общей структуре источников средств составляет также кредиторская задолженность – 63%, а наименьшую долю в структуре источников средств ИП «Заусаева О.А.» составляют краткосрочные заемные средства – 8%.

В результате исследования структуры источников средств индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за период 2015-2016 гг. можно сделать следующий вывод, что наибольшую долю в общей структуре источников средств за 2015 год (рисунок 2.4) составляет кредиторская

задолженность – 75%. В 2016 году (рисунок 2.5) данный показатель сократился до 63%, что свидетельствует о том, что исследуемый индивидуальный предприниматель погасил в 2016 году большую часть своих обязательств перед поставщиками товаров. Также доля кредиторской задолженности в 2016 году снизилась из – за появления краткосрочных заемных средств, которые составили 8% в общей структуре источников средств ИП «Заусаева О.А.». Показатель капитала и резервов исследуемого индивидуального предпринимателя, наоборот, имеет тенденцию роста, так как в 2015 году данный показатель составил 25% от общей структуры источников средств, в 2016 году этот же показатель составил 29%.

Таким образом, анализ основных экономических показателей деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за период 2015-2016 гг., свидетельствует о тенденции роста таких показателей как: выручка и чистая прибыль, которые благоприятно влияют на хозяйственную деятельность исследуемого индивидуального предпринимателя.

2.3 Оценка эффективности деятельности предприятия

По данным бухгалтерского баланса исследуемого индивидуального предпринимателя Заусаева О.А., который находится в приложении Г рассчитаем коэффициент финансовой устойчивости ее деятельности за период 2015 – 2016гг. Для вычисления данного коэффициента.

Расчёт коэффициента финансовой устойчивости исследуемого индивидуального предпринимателя будет выглядеть следующим образом:

$$2015 \text{ год: } K_{\text{фy}} = 735\,000 / 2\,905\,000 = 0,25$$

$$2016 \text{ год: } K_{\text{фy}} = 5\,918\,000 / 20\,355\,000 = 0,29$$

Нормальным значением коэффициента финансовой устойчивости принято считать в 0,8-0,9. Рекомендуемое же значение не менее 0,75.

В ходе расчёта коэффициента финансовой устойчивости индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. можно сделать следующий

вывод, что за период 2015-2016 гг. данный показатель находился ниже границы принятого нормального значения. Таким образом, данные отклонения говорят о слабой финансовой устойчивости исследуемого индивидуального предпринимателя. Данная ситуация говорит о возникновении риска хронической неплатёжеспособности исследуемой организации, а также ее попадания в финансовую зависимость от кредиторов.

Проведем расчёт коэффициента, определяющий финансовую зависимость индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А., который рассчитывается по бухгалтерскому балансу (Приложение Г).

Расчёт коэффициента финансовой зависимости исследуемой организации будет выглядеть следующим образом:

$$K_{\text{финз}} = (\text{строка 1400} + \text{строка 1500} - \text{строка 1450} - \text{строка 1530} - \text{строка 1540}) / \text{строка 1700} \quad (2.1)$$

$$2015 \text{ год: } K_{\text{финз}} = 2\,170\,000 / 2\,905\,000 = 0,75$$

$$2016 \text{ год: } K_{\text{финз}} = 14\,437\,000 / 20\,355\,000 = 0,71$$

Нормативное значение для этого коэффициента составит 0,5.

В результате проведенных расчётов коэффициента финансовой зависимости индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. видно, что в 2015 году данный показатель превышал нормативное значение и составил 0,75, но в 2016 году наблюдается снижение коэффициента финансовой зависимости.

Рассчитаем коэффициент соотношения привлечённых и собственных средств ($K_{\text{сзс}}$), который даст самую реальную оценку устойчивости индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. в финансовом плане. Данный коэффициент указывает, сколько заимствованных у кредиторов рублей приходится на 1 рубль собственных средств.

Данный коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{сзс}} = (\text{строка 1400} + \text{строка 1500}) / \text{строка 1300} \quad (2.2)$$

Нормативным значением для этого коэффициента будет число меньше 0,7.

Расчёт коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств исследуемого индивидуального предпринимателя будет выглядеть следующим образом:

$$\text{2015 год: } K_{\text{сзс}} = 2\,170\,000 / 735\,000 = 2,95$$

$$\text{2016 год: } K_{\text{сзс}} = 14\,437\,000 / 5\,918\,000 = 2,44$$

В результате проведенных расчётов коэффициента соотношения привлеченных и собственных средств индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. видно, что в 2015 году данный коэффициент превышал нормативное значение и составил 2,95. Таким образом, в 2015 году на 1 рубль собственных средств приходилось 2,95 рубля заимствованных у кредиторов. В 2016 году данный коэффициент снизился и составил 2,44, что свидетельствует также о превышении нормативного значения данного коэффициента.

Коэффициент обеспеченности запасов своими средствами ($K_{\text{обзс}}$) имеет нормативное значение, которое должно находиться в пределах 0,6–0,8. Данный коэффициент определяется по следующей формуле:

$$K_{\text{обзс}} = (\text{строка 1300} + \text{строка 1400} - \text{строка 1100}) / \text{строка 1210} \quad (2.3)$$

Проведем расчет коэффициента обеспеченности запасов своими средствами:

$$\text{2015 год: } K_{\text{обзс}} = 735\,000 / 2\,688\,000 = 0,27$$

$$\text{2016 год: } K_{\text{обзс}} = 5\,918\,000 / 19\,797\,000 = 0,30$$

В результате проведенного расчёта данного коэффициента, можно сделать следующий вывод, что полученные значения отклоняются от нормативных.

Таким образом, в результате расчётов коэффициентов финансовой устойчивости индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. можно сделать следующий вывод, что исследуемый индивидуальный предприниматель имеет не устойчивое финансовое положение. Данный индивидуальный предприниматель не прибегает к внешним источникам финансирования долгосрочного характера, что оказывает отрицательное влияние на некоторые показатели финансовой устойчивости исследуемого индивидуального предпринимателя.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности услуг (продукции), характеризующих уровень прибыльности (убыточности).

Проанализируем показатели рентабельности индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за период 2015-2016 гг.

Анализ показателей рентабельности ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016гг. представлен в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Анализ рентабельности показателей ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг., %

№ п/п	Показатели	2015г.	2016г.	Отклонение
1	Рентабельность продаж	2,15	4,36	2,21
2	Чистая рентабельность	1,99	4,26	2,27
3	Рентабельность собственного капитала	42,99	30,36	-12,63
4	Валовая рентабельность	2,57	4,90	2,33

В результате проведенного анализа показателей рентабельности ИП «Заусаева О.В.» за период 2015-2016 гг., который представлен в таблице 2.3 можно сделать следующий вывод, что показатели рентабельности продаж,

чистой и валовой рентабельности имеют тенденцию роста, а именно показатель рентабельности продаж в 2016 году по сравнению с предыдущим годом увеличился на 2,21%, показатель чистой рентабельности – на 2,27% и показатель валовой рентабельности – на 2,33%. Данные изменения произошли в связи с увеличением выручки, а так же с ростом прибыли и объемом продаж. Показатель рентабельности собственного капитала в 2016 году по сравнению с 2015 годом, наоборот, имеет тенденцию снижения. Данный показатель в 2016 году снизился на 12,63%. Это обусловлено тем, что у исследуемого индивидуального предпринимателя увеличивается размер собственных средств.

Далее исследуем трудовые ресурсы индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А., так как трудовые ресурсы являются неотъемлемой частью каждого предприятия. От качества трудовых ресурсов исследуемого индивидуального предпринимателя зависит результат его деятельности и конкурентоспособность.

Рассмотрим состав и структуру трудовых ресурсов индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А.

Состав и структура трудовых ресурсов исследуемого индивидуального предпринимателя за период 2015-2016гг. представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Состав и структура трудовых ресурсов ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг., %

Категории персонала	2015г.		2016г.		Изменения	
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	темп роста, %
Руководители	4	23,5	4	20,0	0	100
Специалисты	1	5,9	1	5,0	0	100
Служащие	12	70,6	15	75,0	3	125
Всего персонала	17	100	20	100	3	---

По данным таблицы 2.4 видно, что количественный состав и структура трудовых ресурсов исследуемого индивидуального предпринимателя в 2016 году изменился по сравнению с 2015 годом, а именно изменения произошли в такой категории персонала, как служащие. Так в 2016 году служащие увеличились на 3 человека, что в удельном весе составило 75% от общей структуре трудовых ресурсов, то есть прирост данной категории персонала составил 25%. Эти изменения связаны с открытием еще одной аптеки.

На рисунках 2.6 и 2.7 наглядно представлен состав и структура трудовых ресурсов ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг.

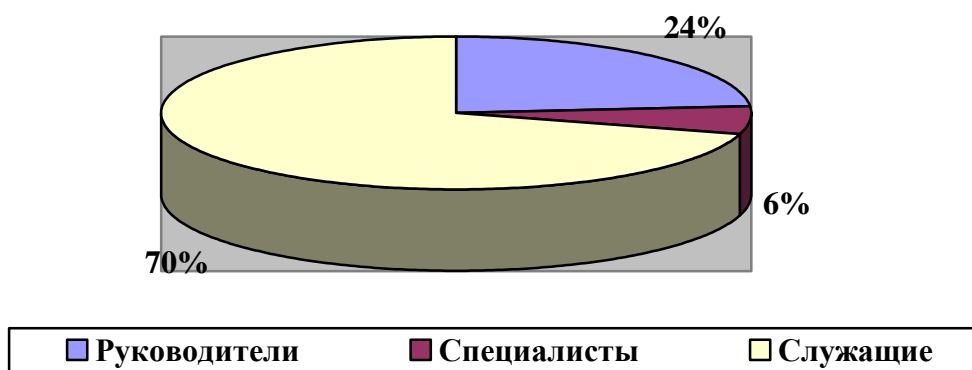


Рисунок 2.6 – Состав и структура трудовых ресурсов ИП «Заусаева О.А.» за 2015 год, %.

Из данного рисунка 2.6 видно, что состав и структура трудовых ресурсов индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. в 2015 году состоял из руководителей, которые в общей структуре трудовых ресурсов составили 24%, а также из таких категорий как: специалистов – 6% и служащих – 70%.

Рассмотрим состав и структуру трудовых ресурсов исследуемого индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за 2016 год.

Состав и структура трудовых ресурсов ИП «Заусаева О.А.» представлен на рисунке 2.7.

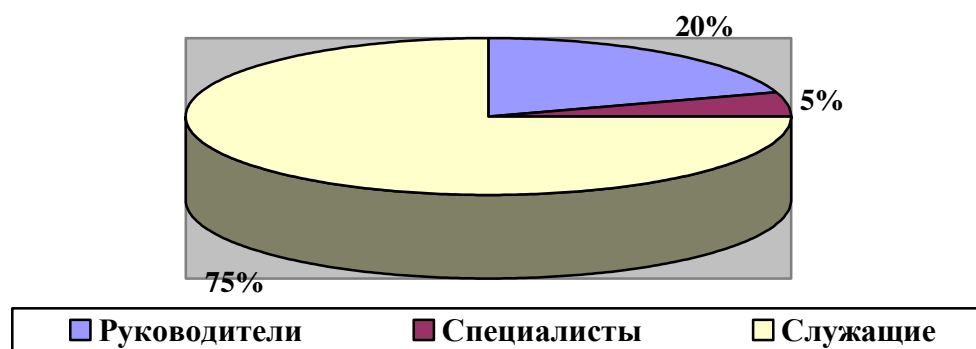


Рисунок 2.7 – Состав и структура трудовых ресурсов ИП «Заусаева О.А.» за 2016 год, %.

Из данного рисунка 2.7 видно, что состав и структура трудовых ресурсов индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. в 2016 году состоял из руководителей, которые в общей структуре трудовых ресурсов составили 20%, , а также из таких категорий как: специалистов – 5% и служащих – 75%.

В результате исследования состава и структуры трудовых ресурсов индивидуального предпринимателя «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. можно сделать следующий вывод, что состав и структура трудовых ресурсов исследуемого индивидуального предпринимателя в 2016 годы был изменен, а именно уменьшилась доля таких категорий как руководители и специалисты и увеличилась доля служащих. Это обусловлено тем, что у исследуемого индивидуального предпринимателя в 2016 году увеличилась численность персонала. Наибольшую долю в структуре категорий персонала индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. как 2015 году, так и в 2016 году занимают служащие.

Далее исследуем показатели эффективности использования фонда заработной платы индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за 2015-2016 гг.

Показатели эффективности использования фонда заработной платы ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Показатели эффективности использования фонда заработной платы ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг., руб.

Показатели	2015г.	2016г.	Темп роста, %
1. Товарная продукция на рубль заработной платы	2,59	5,14	198,46
2. Выручка от реализации продукции на рубль заработной платы	2,59	5,14	198,46
3. Сумма прибыли отчетного периода на рубль заработной платы	0,07	0,25	357,14
4. Сумма чистой прибыли на рубль заработной платы	0,05	0,22	440,00

Показатели эффективности использования фонда заработной платы индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за период 2015-2016 гг., которые приведены в таблице 2.5 показывают, что в 2016 году на 1 рубль затрат на оплату труда работников исследуемый индивидуальный предприниматель получил 5,14 рублей выручки от реализации и 22 копейки чистой прибыли. В целом ситуация улучшалась по сравнению с 2015 годом, когда товарной продукции на 1 рубль заработной платы составляла 2,59 рубля, но на каждый рубль заработной платы исследуемый индивидуальный предприниматель получал 5 копеек чистой прибыли. Следовательно, темп роста по показателям эффективности использования фонда заработной платы индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. так же имеют тенденцию роста.

Рассчитаем экономическую эффективность индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за период 2015-2016 гг.

Расчет проведем по следующей модели:

$$\text{Экономическая эффективность} = \text{Результат} / \text{Затраты} \quad (2.4)$$

$$\text{Экономическая эффективность 2015г.} = 316\,000 / 15\,546\,000 = 0,02$$

$$\text{Экономическая эффективность 2016г.} = 1\,797\,000 / 40\,410\,000 = 0,04$$

Как видно из данных расчетов, экономическая эффективность индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. имеет тенденцию роста, так в 2015 году данный показатель составлял 0,02, а в 2016 году достиг до 0,04.

Таким образом, во второй главе выпускной квалификационной работе был проведен анализ основных показателей деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. за период 2015-2016 гг., а так же дана оценка эффективности деятельности исследуемого индивидуального предпринимателя. Для дальнейшего исследования целесообразно разработать рекомендации по повышению эффективности деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А.

ПРОЕКТНАЯ ЧАСТЬ 3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Направления по повышению эффективности деятельности предприятия

В рамках динамично развивающейся конкурентной среды в настоящее время не достаточно обеспечить только качество товара на высоком уровне, установить привлекательную цену и сделать товар доступным для целевого рынка. Но и также важно сопровождать продажи информативными, привлекательными и оригинальными обращениями, которые будут убеждать покупателей в том, что данные товары полностью соответствуют их потребностям и не были подвержены колебаниям рынка.

Разработка программы стимулирования сбыта товаров ИП «Заусаева О.А.», отвечающим современным экономическим условиям, а соответственно и корректировка требуют значительных финансовых затрат. Составление экономического бюджета на реализацию программы стимулирования сбыта ляжет на бухгалтера и заместителя директора индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А.

Основной метод, который будет применяться при финансировании бюджета программы стимулирования сбыта в ИП «Заусаева О.А.» будет метод исчисления от наличных средств. Следовательно, успех программы будет зависеть, в первую очередь, от умения бухгалтера и заместителя директора индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. получить максимальный результат при минимальных затратах.

От компетенции данных специалистов зависит и эффективность разработанной в ИП «Заусаева О.А.» программы стимулирования реализации товаров. Для того, чтобы максимально эффективно привлечь и удержать клиентов и при этом разумно распорядиться денежными средствами, выделенными на проведение данной маркетинговой кампании, необходимо уделять внимание каждому клиенту вне зависимости от условий внешней

среды. Именно постоянная работа над увеличением числа лояльных клиентов – фактор долговременного успеха в бизнесе и стабильного повышения доходности исследуемого индивидуального предпринимателя.

Реализация товара в аптеках ИП «Заусаева О.А.» происходит до конечного потребителя.

Для эффективности программы стимулирования реализации товаров в аптеках ИП «Заусаева О.А.», предлагается ввести систему скидок. Для этого бухгалтеру ИП «Заусаева О.А.» необходимо рассчитать плановый объем продаж для всех имеющихся у индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. аптек, в зависимости от размера в результате достижения, которого будут предоставляться скидки на товары.

Плановые объемы продаж должны также формироваться по точкам исходя из территории размещения, времени работы и т.д. Чтобы не происходило как завышения плановых показателей, так и не формировалось легкодоступность в их достижении.

Политика стимулирования реализации товаров в аптеках должна строиться не на отдельно проводимых акциях, о которых потребитель узнает только при посещении, а на постоянном информировании о действующих акциях. Это может происходить через sms-оповещение, но чтобы избежать неоправданных затрат, необходимо исключить потребителей с разовым посещением. Для этого необходимо разработать и внедрить карты постоянного покупателя.

Рассмотрим наиболее важные преимущества дисконтных систем, которые повлияют на деятельность индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А.:

- 1) меньшая сумма затрат необходимая для привлечения новых клиентов по сравнению с проведением маркетинговых исследований, организацией рекламы, продаж и ведением переговоров с потенциальными покупателями. Получая скидку на товар, потребители, будут рекомендовать данную аптеку своим друзьям и знакомым. А информация, которая передается от человека к человеку, действует эффективнее, чем любой другой вид рекламы. Покупатель,

обладающий дисконтной картой, автоматически становится рекламным носителем. Отсюда следует, что направление ресурсов индивидуального предпринимателя на то, чтобы покупатели совершали повторные приобретения, в долгосрочной перспективе гораздо выгоднее, чем привлечение новых покупателей;

2) создание сети постоянных клиентов. Дисконтные системы являются тем самым инструментом, который позволит сократить текучесть покупателей и увеличить товарооборот. При этом, затраты на создание, а в дальнейшем и поддержание программ работы с постоянными покупателями во много раз снижаются;

3) увеличение объема продаж;

4) повышение имиджа аптек в глазах потребителей. Очень многие потребители имеют привычку собирать дисконтные карты. В аптеках ИП «Заусаева О.А.» предлагается использовать дисконтные карты с первоначальной скидкой в размере 3%. Данные карты необходимо выдавать после первой покупки на сумму 1 500 рублей, а далее скидку можно увеличивать до 5%, 7% и 10% (постоянная фиксированная). Таким образом, ИП «Заусаева О.А.» получит ценовое преимущество перед конкурентами. Прежде чем получить дисконтную карту, покупателю необходимо предложить заполнить небольшую анкету, где он должен будет указать (Ф.И.О., телефон, адрес). Такие программы притягивают клиентов игровыми элементами (накопить, достичь большой скидки) и побуждают его приобретать именно в данной аптеке.

Индивидуальному предпринимателю Заусаевой О.А. рекомендуется ввести дисконтную систему только в аптеках города Абакана, так как в данном городе наибольшая конкуренция, чем в городе Сорске.

Расходы, которые ИП «Заусаева О.А.» понесет в результате скидок по дисконтным картам, индивидуальный предприниматель сможет компенсировать за счет увеличения объема продаж в результате увеличившегося спроса.

Эффективность труда ИП «Заусаева О.А» находится в прямой зависимости от эффективности труда каждого работника и всего персонала в целом. То есть человеческий фактор играет решающую роль в повышении производительности труда, а отлаженная деятельность аппарата управления является ведущей составляющей успешного развития ИП «Заусаева О.А».

Рассмотрим стимулирование сотрудников ИП «Заусаева О.А», которое относится к сфере мотивации персонала и направлено на повышение качества обслуживания клиентуры, рост профессионального мастерства, а также на поощрение к внесению предложений по различным направлениям деятельности ИП «Заусаева О.А», например, по разработке и совершенствованию отдельных услуг. С этой целью могут использоваться:

- а) обучение;
- б) денежные премии;
- в) подарки.

Предлагается ввести проектируемое положение о надбавках за высокое профессиональное мастерство фармацевтов – провизоров.

Надбавки за высокое профессиональное мастерство должны устанавливаться и выплачиваться фармацевтам ИП «Заусаева О.А», проработавшим в данной профессии не менее одного года и имеющим максимальный уровень тарифной ставки. Надбавки начисляются за фактически отработанное время в процентах от сдельного или повременного тарифа. ИП «Заусаева О.А» предлагается установить надбавки в размере 5%, 10%, 15%. Для надбавок в размере 5 процентов должны служить следующие показатели:

- а) опыт работы не менее 1 года в данной профессии, способность принимать самостоятельные решения;
- б) хорошая и рациональная организация работ, положительное воздействие на работников в отношении рационального использования рабочего времени, выполнение всех указаний;
- в) выполнение установленных заданий с выработкой не ниже среднего уровня при качественном выполнении работ.

Для надбавки в размере 10 процентов служат следующие показатели:

- а) опыт работы не менее 3 лет, позволяющий выполнять точно и своевременно все указания;
- б) выполнение установленных заданий с выработкой выше среднего уровня при качественном выполнении работ;
- в) готовность к неожиданным решениям и новым установкам, быстрое освоение новых вопросов и методов, активное сотрудничество с другими работниками и наставничество в трудовом коллективе;
- г) постоянное выполнение нескольких операций (работ), не предусмотренных тарифно-квалификационным справочником по данной профессии.

Для надбавки в размере 15 процентов служат такие показатели, как:

- а) опыт работы не менее 5 лет, обладание разносторонним опытом, очень хорошие знания специальных вопросов не только в своей работе, но и в смежных областях, способность быстро и самостоятельно принимать обоснованные решения во всех необходимых случаях, создать четкий порядок в работе;
- б) недопущение бездействия не только в своей работе, но и проявление активности в улучшении организации трудового процесса в коллективе, выполнение установленных заданий с самой высокой выработкой при отличном качестве выполнения работ;
- в) обладание высоким чувством ответственности, активное участие в поиске и внедрении новых прогрессивных решений по вопросам организации труда и производства, совершенствования технологических процессов;
- г) быть примером эмоциональной выдержки и корректности, наставничество, создание полной взаимозаменяемости в коллективе.

Выполнение всех вышеперечисленных требований должно контролироваться как непосредственным руководителем, так и заведующей аптекой, возможно при использовании операции «тайный покупатель».

Обязательным условием должно являться выполнение и перевыполнение

плана выручки, который ежемесячно устанавливается бухгалтером и заведующей аптекой при согласовании с высшим руководством ИП «Заусаева О.А». За нарушение трудовой и производственной дисциплины или в связи с ухудшением показателей работы надбавка за высокое профессиональное мастерство отменяется.

Таким образом, при стимулировании сотрудников ИП «Заусаева О.А», непосредственно занимающихся сбытом, повышается качество обслуживания клиентов, что приводит к увеличению числа довольных покупателей, которые в следующий раз придут за покупками именно в эту аптеку. Данный фактор имеет важное значение при формировании имиджа аптек и самого индивидуального предпринимателя.

3.2 Прогноз эффективности деятельности предприятия

В ходе исследования деятельности ИП «Заусаева О.А.» для повышения эффективности деятельности индивидуального предпринимателя был разработан ряд мероприятий по совершенствованию системы стимулирования сбыта. Индивидуальному предпринимателю Заусаевой Ольге Анатольевне предлагается два мероприятия для повышения эффективности деятельности исследуемого индивидуального предпринимателя:

- 1) стимулирование сбыта, направленное на клиентов.
- 2) положение о надбавках за высокое профессиональное мастерство фармацевтов – провизоров.

Для стимулирования сбыта индивидуальному предпринимателю «Заусаева О.А.» предложено ввести дисконтную систему.

Таким образом, необходимо рассчитать затраты на изготовление дисконтных карт и установку оборудования для них.

Затраты на изготовление дисконтных карт и установку оборудования для них в ИП «Заусаева О.А.» представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Затраты на выпуск и обслуживание дисконтных карт в ИП «Заусаева О.А.»

Статья затрат	Цена, руб.	Количество, шт.	Стоимость, руб.
На одну дисконтную карту	11,50	100	1 150
Ридер магнитных карт HIPER 1023-2	12 180	1	12 180
Итого	12 191,50	---	13 330

Таким образом, для внедрения карт постоянного покупателя в аптеках города Абакана ИП «Заусаева О.А.» необходимо затратить 13 330 рублей. Сеть аптек ИП «Заусаева О.А.» в городе Абакане на сегодняшний день составляет 6 торговые точки, следовательно объем затрат составит 79 980 рублей.

Следовательно, после внедрения дисконтной системы выручка исследуемого индивидуального предпринимателя будет складываться из двух составляющих, таких как: выручка от традиционных видов деятельности и выручка от реализации товаров за наличный расчёт с помощью дисконтной системы.

Рассмотрим прогнозируемый экономический эффект от внедрения дисконтных карт в аптечной сети индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А.

Экономический эффект от внедрения дисконтных карт в аптечную сеть ИП «Заусаева О.А.» представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Экономический эффект от внедрения дисконтных карт в аптечной сети ИП «Заусаева О.А.»

Основные показатели	До введения мероприятия	После введения мероприятия	Абсолютный прирост, тыс. руб.	Темп роста, %
Скидки на стоимость товаров, %	0	Накопительная система: 3,5,7,10		

Окончание таблицы 3.2

1	2	3	4	5
Единовременные затраты на изготовление и установку оборудования для дисконтных карт	0	799,80	799,80	
Выручка от реализации товаров	42 207	51 850	9 643	122,8
Затраты на приобретение товаров	40 139	47 800	7 661	119,1
Чистая прибыль	1 797	3 900	2 103	217,0

По данным таблицы 3.2 следует, что при внедрении данного мероприятия затраты на приобретение товаров ИП «Заусаева О.А» увеличатся на 19,1%, а выручка от реализации почти на 23%, что даст приращение чистой прибыли в сумме 3900 тыс. руб.

Таким образом, предложенные мероприятия в области стимулирования политики сбыта ИП «Заусаева О.А» позволит обеспечить рост эффективности деятельности в долгосрочном периоде.

Рассчитаем затраты для внедрения положения о надбавках за высокое профессиональное мастерство фармацевтов – провизоров в деятельность индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А.

Затраты ИП «Заусаева О.А» на внедрение данного мероприятия составят: расходы по выплате надбавок за высокое профессиональное мастерство относится на себестоимость продукции, работ и осуществляются в пределах лимита фонда заработной платы. Также каждый сотрудник обязан пройти подготовку по программе «Техника эффективных продаж», стоимость которой в среднем составляет 2500 рублей на каждого сотрудника.

Таким образом, если учесть, что в каждой аптеке работает 2 фармацевта, а аптек по городу Абакан – 6 и в городе Сорске – 1, то, следовательно, на обучение 14 сотрудников потребуется 35 000 рублей. Расходы по

премированию, с учетом количества фармацевтов, предположительно составят 69 000 рублей за один месяц. В общей сумме расходы на мероприятие составят 104 000 рублей.

Затраты по внедрению данного мероприятия в деятельность ИП «Заусаева О.А.» рассматриваются в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Затраты по внедрению мероприятия в деятельность ИП «Заусаева О.А.»

Наименование затрат	Сумма, (руб.)
Обучение технике эффективных продаж	35 000
Расходы по премированию	69 000
Итого	104 000

К примеру, план по выручке 7 аптек на месяц, в котором будет внедряться мероприятие, равен 4 200 000 рублей. При перевыполнении плана эта сумма, предположительно будет равна 4 620 000 рублей. Следовательно планируемый доход от премирования, то есть эффект мероприятия, составит 10% от общей выручки и составит 420 000 рублей. Следовательно, эффективность данного мероприятия определяется как отношение дохода от мероприятия к затратам и составит 4,04 (420 000 /104 000).

Таким образом, в ходе исследования был проведен прогноз эффективности деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. Для дальнейшего исследования необходимо, провести оценку эффективности предложенных рекомендаций по повышению эффективности деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А.

3.3 Оценка эффективности рекомендаций по повышению эффективности деятельности предприятия

Как отмечалось выше, в ходе исследования деятельности ИП «Заусаева О.А.» для повышения эффективности ее деятельности были предложены

следующие мероприятия:

1) стимулирование сбыта, направленное на клиентов. К затратам на внедрение данного мероприятия относится изготовление дисконтных карт и покупка ридера магнитных карт, что в сумме составит 79 980 рублей, а так же затраты на приобретения товаров для осуществления данного мероприятия, которые предположительно составят 47 800 тысяч рублей. Общие затраты по внедрению данного мероприятия составят 47879,98 тысяч рублей. Результат внедряемого мероприятия предположительно составит 51 850 тысяч рублей. Следовательно, эффективность данного мероприятия составит 1,08;

2) положение о надбавках за высокое профессиональное мастерство фармацевтов – провизоров. К затратам по внедрению данного мероприятия относится обучение технике эффективных продаж и расходы по премированию, что составит 104 000 рублей. Результат этого мероприятия составляет 420 000 рублей. Таким образом, эффективность внедряемого мероприятия составит 4,04.

Затраты и результаты мероприятий, внедряемых в деятельность ИП «Заусаева О.А.» для ее повышения эффективности представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Мероприятия, внедряемые в деятельность ИП «Заусаева О.А.»

Наименование мероприятия	Затраты, тыс. руб.	Результат, тыс. руб.	Эффективность
Стимулирование сбыта, направленное на клиентов.	47 879,98	51 850	1,08
Проектируемое положение о надбавках за высокое профессиональное мастерство фармацевтов – провизоров.	104	420	4,04
Итого	47 983,98	52 270	1,09

Как видно по данным таблицы 3.4, можно сделать следующий вывод, что затраты на проведение всех мероприятий составят 47 983,98 тысяч рублей. Общий результат по внедрению данных мероприятий будет составлять 52 270 тысяч рублей. Эффективность внедрения данных мероприятий в деятельность

индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. выражается как отношение суммированных затрат по всем мероприятиям к суммированным результатам и составит 1,09.

Проведем оценку эффективности рекомендаций по повышению эффективности деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. Данная оценка проводится путем сравнительного анализа и расчетов основных показателей деятельности ИП «Заусаева О.А.» до и после внедрения рекомендаций.

Во второй главе в данной выпускной квалификационной работе рассчитывались показатели экономической эффективности деятельности ИП «Заусаевой О.А.» за период 2015-2016 гг. Следовательно, для анализа эффективности будут браться данные экономической эффективности деятельности индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. со второй главы данной работы.

Проведем сравнительный анализ экономической эффективности деятельности ИП «Заусаева О.А.» до и после внедрения, предлагаемых мероприятий.

Сравнительный анализ экономической эффективности деятельности ИП «Заусаева О.А.» до и после внедрения мероприятий представлен на рисунке 3.1.

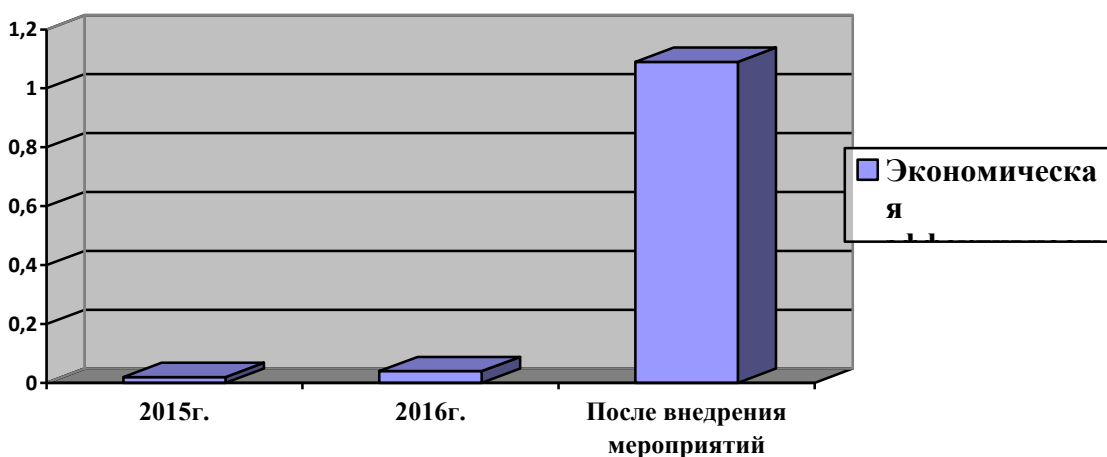


Рисунок 3.1 – Сравнительный анализ экономической эффективности деятельности ИП «Заусаева О.А.» до и после внедрения мероприятий.

Из данного рисунка 3.1 видно, что до внедрения предлагаемых мероприятий показатели экономической эффективности деятельности ИП «Заусаева О.А.» находились на низком уровне, хотя с каждым годом данный показатель имел тенденцию роста. После внедрения предлагаемых индивидуальному предпринимателю Заусаевой О.А. мероприятий по повышению эффективности ее деятельности, показатель экономической эффективности увеличится, а именно на 1,05 (1,09 – 0,04) по сравнению с 2016 годом.

У индивидуального предпринимателя «Заусаева О.А.» основная доля оборотных средств формируется за счет кредитных средств. Таким образом, одним из путей повышения экономической эффективности деятельности исследуемого индивидуального предпринимателя является увеличение доли оборотных средств за счет собственных ресурсов путем повышения чистой прибыли и сокращения кредиторской задолженности, так как большая доля заемных средств негативно сказывается на финансовой независимости индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. Следовательно, следует рассмотреть варианты перераспределения части финансовых ресурсов, направить их на повышение доли собственного капитала, снижение кредиторской задолженности.

Рассмотрим показатели финансовой устойчивости деятельности ИП «Заусаева О.А.» до и после внедрения предлагаемых мероприятий, путем сравнений фактических и прогнозных относительных показателей финансовой устойчивости индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А.

Прогноз показателей финансовой устойчивости деятельности ИП «Заусаева О.А.» представлен в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Прогноз показателей финансовой устойчивости деятельности ИП «Заусаева О.А.»

Коэффициент	Нормативное значение	2016г. Факт	2017г. План	Абсолютный прирост
Коэффициент финансовой зависимости	< 0,5	0,71	0,58	-0,13

Окончание таблицы 3.5

1	2	3	4	5
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств	< 0,7	2,44	1,99	-0,45
Коэффициент финансовой устойчивости	от 0,75	0,29	0,71	+0,42
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	0,6 – 0,8	0,30	0,37	+0,07

По данным таблицы 3.5 видно, что если исследуемый индивидуальный предприниматель Заусаева О.А. будет придерживаться плана в отношении показателей финансовой устойчивости деятельности, то в дальнейшем ИП «Заусаева О.А.» может улучшить финансовую устойчивость своей деятельности. Вследствие этого, такие показатели как коэффициент финансовой зависимости и финансовой устойчивости могут достичь нормативных значений.

Таким образом, все мероприятия, предлагаемые в данной выпускной квалификационной работе, являются эффективными и их внедрение непременно повлечет за собой увеличение доходов индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. Следовательно, будет решена главная задача в работе ИП «Заусаева О.А.», направленная на расширение объемов деятельности и получение максимальной прибыли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая эффективность означает получение максимально возможных благ от имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов. Для этого предприятию необходимо постоянно соотносить выгоды и издержки, то есть вести рациональную деятельность – максимизировать выгоды и, соответственно, минимизировать затраты.

Главная цель оценки эффективности деятельности предприятия состоит в выявлении возможностей развития предприятия, которое определяется по результатам полного анализа финансово – хозяйственной деятельности, который проводится с использованием показателей, способных отразить состояние и перспективы развития коммерческой организации.

ИП «Заусаева О.А.» специализируется на розничной торговле лекарственными средствами в аптеках.

У индивидуального предпринимателя Заусаевой Ольги Анатольевны для осуществления своей предпринимательской деятельности имеются семь аптек, из которых: шесть аптек находятся в городе Абакане и одна аптека находится в городе Сорске.

Основной целью работы ИП «Заусаева О.А.» является получение прибыли.

Товарный учет в аптеках индивидуального предпринимателя Заусаевой Ольги Анатольевны ведется с помощью специального программного комплекса «ГБ-Аптека», которая разработана специально для автоматизации аптек и аптечных сетей, с учетом специфики фармацевтического бизнеса.

В данной выпускной квалификационной работе проводился анализ экономических показателей деятельности ИП «Заусаевой О.А.» за период 2015-2016 гг. в ходе, которого выяснилась тенденция роста основных экономических показателей деятельности исследуемого индивидуального предпринимателя. Это обусловлено ростом показателя выручки почти в 2 раза. Расходы по обычной деятельности в 2016 году по сравнению с 2015 годом выросли на

24685 тыс. руб. (или на 159,73%), прочие расходы в 2016 году по сравнению с предыдущим годом также выросли. Данные отклонения связаны с открытием новой аптеки в 2016 году.

Анализ состава, структуры и динамики имущества и источников средств ИП «Заусаева О.А.» за анализируемый период, который был проведен в данной работе показал, что стоимость имущества исследуемого предпринимателя в 2016 году по сравнению с предыдущим годом увеличились на 17 450 тыс. руб. Это обусловлено, с ростом стоимости запасов на 17 109 тыс. руб. Источники средства ИП «Заусаева О.А.» в 2016 году по сравнению с 2015 годом так же имеют тенденцию роста. Данное отклонение связано с ростом стоимости по таким показателям, как капитал и резервы – на 5 183 тыс. руб. и краткосрочные заемные средства – на 1 685 тыс. руб.

По данным бухгалтерского баланса исследуемого индивидуального предпринимателя Заусаева О.А. был проведен расчет показателей финансовой устойчивости ее деятельности индивидуального предпринимателя в ходе которых было выявлено, что ИП «Заусаева О.А.» имеет не устойчивое финансовое положение. Данный индивидуальный предприниматель не прибегает к внешним источникам финансирования долгосрочного характера, что оказывает отрицательное влияние на некоторые показатели финансовой устойчивости исследуемого индивидуального предпринимателя.

В результате проведенного анализа показателей рентабельности ИП «Заусаева О.В.» за период 2015-2016 гг., выяснилось, что показатели рентабельности продаж, чистой и валовой рентабельности имеют тенденцию роста, а именно показатель рентабельности продаж в 2016 году по сравнению с предыдущим годом увеличился на 2,21%, показатель чистой рентабельности – на 2,27% и показатель валовой рентабельности – на 2,33%. Данные изменения произошли в связи с увеличением выручки, а так же с ростом прибыли и объемом продаж. Показатель рентабельности собственного капитала в 2016 году по сравнению с 2015 годом, наоборот, имеет тенденцию снижения. Данный показатель в 2016 году снизился на 12,63%. Это

обусловлено тем, что у исследуемого индивидуального предпринимателя увеличивается размер собственных средств.

Так же в данной работе исследовались трудовые ресурсы ИП «Заусаева О.А.», которые являются неотъемлемой частью данного предприятия. От качества трудовых ресурсов исследуемого индивидуального предпринимателя зависит результат его деятельности и конкурентоспособность.

При исследовании состава и структуры трудовых ресурсов ИП «Заусаева О.А.» за период 2015-2016 гг. выяснилось, что количественный состав и структура трудовых ресурсов исследуемого индивидуального предпринимателя в 2016 году изменился по сравнению с 2015 годом, а именно изменения произошли в такой категории персонала, как служащие. Так в 2016 году служащие увеличились на 3 человека, что в удельном весе составило 75% от общей структуре трудовых ресурсов, то есть прирост данной категории персонала составил 25%. Эти изменения связаны с открытием еще одной аптеки.

Показатели эффективности использования фонда заработной платы ИП «Заусаева О.А.» за анализируемый период показали, что в 2016 году на 1 рубль затрат на оплату труда работников исследуемый индивидуальный предприниматель получил 5,14 рублей выручки от реализации и 22 копейки чистой прибыли. В целом ситуация улучшалась по сравнению с 2015 годом, когда товарной продукции на 1 рубль заработной платы составляла 2,59 рубля, но на каждый рубль заработной платы исследуемый индивидуальный предприниматель получал 5 копеек чистой прибыли. Следовательно, темп роста по показателям эффективности использования фонда заработной платы ИП «Заусаева О.А.» так же имеют тенденцию роста.

В целом экономическая эффективность индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. имеет тенденцию роста, так в 2015 году данный показатель составлял 0,02, а в 2016 году достиг до 0,04.

В ходе исследования деятельности ИП «Заусаева О.А.» для повышения эффективности деятельности индивидуального предпринимателя был

разработан ряд мероприятий по совершенствованию системы стимулирования сбыта. Индивидуальному предпринимателю Заусаевой Ольге Анатольевне предлагается два мероприятия по совершенствованию системы стимулирования сбыта:

1) стимулирование сбыта, направленное на клиентов. К затратам на внедрение данного мероприятия относится изготовление дисконтных карт и покупка ридера магнитных карт, что в сумме составит 79 980 рублей, а так же затраты на приобретения товаров для осуществления данного мероприятия, которые предположительно составят 47 800 тысяч рублей. Общие затраты по внедрению данного мероприятия составят 47879,98 тысяч рублей. Результат внедряемого мероприятия предположительно составит 51 850 тысяч рублей. Следовательно, эффективность данного мероприятия составит 1,08;

2) положение о надбавках за высокое профессиональное мастерство фармацевтов – провизоров. К затратам по внедрению данного мероприятия относится обучение технике эффективных продаж и расходы по премированию, что составит 104 000 рублей. Результат этого мероприятия составляет 420 000 рублей. Таким образом, эффективность внедряемого мероприятия составит 4,04.

Затраты на проведение всех мероприятий, которые предлагаются ИП «Заусаева О.А.» внедрить в свою деятельность составят 47 983,98 тысяч рублей. Общий результат по внедрению данных мероприятий будет составлять 52 270 тысяч рублей. Эффективность внедрения данных мероприятий в деятельность индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. составит 1,09.

Проведенный сравнительный анализ экономической эффективности деятельности ИП «Заусаева О.А.» до и после внедрения, предлагаемых мероприятий показывает, что до внедрения предлагаемых мероприятий показатели экономической эффективности деятельности ИП «Заусаева О.А.» находились на низком уровне, хотя с каждым годом данный показатель имел тенденцию роста. После внедрения предлагаемых индивидуальному предпринимателю Заусаевой О.А. мероприятий по повышению эффективности

ее деятельности, показатель экономической эффективности увеличится, а именно на 1,05 (1,09 – 0,04) по сравнению с 2016 годом.

У индивидуального предпринимателя «Заусаева О.А.» основная доля оборотных средств формируется за счет кредитных средств. Таким образом, одним из путей повышения экономической эффективности деятельности исследуемого индивидуального предпринимателя является увеличение доли оборотных средств за счет собственных ресурсов путем повышения чистой прибыли и сокращения кредиторской задолженности, так как большая доля заемных средств негативно сказывается на финансовой независимости индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. Следовательно, следует рассмотреть варианты перераспределения части финансовых ресурсов, направить их на повышение доли собственного капитала, снижение кредиторской задолженности.

Так же в данной выпускной квалификационной работе был проведен прогноз показателей финансовой устойчивости деятельности ИП «Заусаева О.А.», который показал, что если исследуемый индивидуальный предприниматель будет придерживаться плана в отношении показателей финансовой устойчивости деятельности, то в дальнейшем ИП «Заусаева О.А.» может улучшить финансовую устойчивость своей деятельности. Вследствие этого, такие показатели как коэффициент финансовой зависимости и финансовой устойчивости могут достичь нормативных значений.

Таким образом, все мероприятия, предлагаемые в данной выпускной квалификационной работе, являются эффективными и их внедрение непременно повлечет за собой увеличение доходов индивидуального предпринимателя Заусаевой О.А. Следовательно, будет решена главная задача в работе ИП «Заусаева О.А.», направленная на расширение объемов деятельности и получение максимальной прибыли.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ

ГК РФ – Гражданский Кодекс Российской Федерации

НК РФ – Налоговый Кодекс Российской Федерации

НИОКР – Научные исследования и опытно – конструкторские работы

НТП – Научно – технический прогресс

ИП – Индивидуальный предприниматель

НДС – Налог на добавленную стоимость

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Книги одного автора

1. Александров, О.А. Экономический анализ: учебное пособие / О.А. Александров. – Москва: ИНФРА – М, 2013. – 288 с.
2. Баркан, Д.И. Эффективное управление сбытом: учебное пособие / Д.И. Баркан. – Москва: Академия, 2015. – 347с.
3. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Т.Б. Бердникова. – Москва: ИНФРА – М, 2014. – 224 с.
4. Березин, И.С. Маркетинг и исследование рынков: учебное пособие / И.С. Березин. – Москва: Прогресс, 2013. – 297с.
5. Бландер, Р. Эффективные бизнес – коммуникации. Принципы и практика в эпоху трансформации: учебное пособие / Р. Бландер. – СПб.: Питер, 2005. – 237с.
6. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учебник / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2013. – 240 с.
7. Ефимова, С.А. Управление сбытом или как увеличить объем продаж: учебное пособие / С.А. Ефимова. – Москва: Прогресс, 2014. – 396 с.
8. Илышева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов вузов / Н. Н. Илышева. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 395 с.
9. Казакова, Н.А. Экономический анализ: учебник / Н.А. Казакова. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 360 с.
10. Любушин, Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие. 4-е изд., перераб. и доп. / Н.П. Любушин. – Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 385 с.
11. Макарьева, В.И. Анализ финансово – хозяйственной деятельности организации: учебник / В.И. Макарьева. – Москва: Финансы и статистика, 2013. – 310 с.

12. Савицкая, Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 12-е изд., перераб. и доп. – Москва: НИЦ Инфра-М, 2012. – 380 с.
13. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 15-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2015. – 350 с.
14. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 286 с.
15. Санников, А.А. Эффективное управление сбытом: учебное пособие / А.А. Санников. – Москва: Прогресс, 2004. – 389 с.
16. Черкасова, И.О. Анализ хозяйственной деятельности: учебник / И.О. Черкасова. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2013. – 345 с.
17. Шаповалов, В.А. Маркетинговый анализ: учебное пособие / В.А. Шаповалова. – Ростов - на - Дону: Феникс, 2015. – 427 с.

Книги двух авторов

18. Александров, О.А., Экономический анализ: учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. – Москва: ИНФРА-М, 2014. – 290 с.
19. Артеменко, В.Г. Экономический анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. – Москва: КноРус, 2013. – 288 с.
20. Васильева, Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: Кнорус, 2012. – 880 с.
21. Панков, В.В. Экономический анализ: учебное пособие / В.В. Панков, Н.А. Казакова. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2014. – 380 с.
22. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИИНФРА-М, 2014. – 420 с.

Статья из журнала

23. Абдукаримов, И.Т. Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа / И.Т. Абдукаримов // Социально – экономические явления и процессы. – 2013. – № 6. – С. 11 – 21.

24. Акимова, Е.П. Механизм влияния различных стимулов на эффективность деятельности компании / Е.П. Акимова // Вестник Российской академии естественных наук. – 2012. – №16(1). – С. 40–43.

25. Баснукаев, И.Ш. Финансовый анализ состояния предприятия: задачи и методы оценки используемых ресурсов / И.Ш. Баснукаев // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 45. – С. 43.

26. Воронченко, Т.В. Совершенствование механизма комплексного управления финансами предприятия с помощью аналитических инструментов / Т.В. Воронченко // Экономические науки. – 2013. – № 60. – С. 91 – 98.

27. Гусева, И.В. Управление финансами предприятия: многоуровневый и маркетинговый подходы / И.В. Гусева // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 7. – С. 29 – 35.

28. Горелкина, И.А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации / И.А. Горелкина // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 10. – С. 61 – 64.

29. Дроздов, О.А. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия / О.А. Дроздов // Международный журнал экспериментального образования. – 2014. – № 11. – С. 60 – 61.

30. Дроздов, О.А. Система количественных показателей качества прибыли предприятия / О.А. Дроздов // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 17. – С. 22 – 2.

31. Забродин, И.П. Обоснование показателей для оценки эффективности бизнес-процессов коммерческих организаций / И.П. Забродин // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 38. – С. 50 – 58.

32. Климова, Н.В. Оценка влияния факторов на показатели рентабельности / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 20. – С. 50 – 54.

33. Котова, Н.Н. Оценка эффективности бизнеса организации / Н.Н.Котова // Вестник ЮУрГУ. Сер. Экономика и менеджмент. – 2014. – № 2. – С.12–14.

34. Параскан, К. Н. Рентабельность предприятия и ее значение в современной экономической практике / К. Н. Параскан // Тотальные аспекты инновационных технологий. – Пятигорск. – 2014. – С.88 – 91.

35. Положение об оплате труда и премировании работников // Экономика и учет труда. – 2014. – №5. – С.12 – 28.

36. Санович, М.А. Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности компании / М.А.Санович // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. №20. – С.18 – 34.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А. 1 – Факторы, влияющие на эффективность деятельности коммерческой организации

Факторы	Примеры
Народнохозяйственные	Общие социально – экономические тенденции развития народного хозяйства, НТП, инвестиционная политика
Отраслевые	Конъюнктура отраслевого рынка, общие и структурные характеристики отрасли в структуре народного хозяйства
Территориальные	Географическое местоположение, природно-климатические условия, потенциал рынка и инвестиционный рынок
Экстенсивные	Рост объема используемых материалов, сырья, электроэнергии, топлива, трудовых ресурсов
Интенсивные	Рост производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи, капиталотдачи и снижение капиталоемкости, фондоемкости, трудоемкости
Общие	Характер производства и его отраслевые особенности, состояние материально – технической базы
Структурно – организационные	Организационная структура снабжения, сбыта, производства, управления и производственно – экономических связей
Особые	Факторы неопределенности и риска
Специфические	Соотношение между формами организации управления, степень соответствия структуры аппарата управления, соотношение между формами управления и методами управления, уровень механизации и автоматизации управленческих работ, уровень квалификации работников и эффективность их труда

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б. 1 – Система показателей экономической эффективности

Группа показателей эффективности	Показатели	Формула расчета
Обобщающие показатели	1. Темпы роста производства продукции	$Tr = VP_{отч} / VP_{баз}$
	2. Производство продукции на 1 руб. затрат	VP / C
	3. Относительная экономия - основных производственных фондов - нормируемых оборотных средств - материальных затрат (без амортизации) - фонда оплаты труда	$\Delta = ОПФ_{отч} - ОПФ_{баз}$ $\Delta = Об.ср._{отч} - Об.ср._{баз}$ $\Delta = МЗ_{отч} - МЗ_{баз}$ $\Delta = Фопл._{отч} - Фопл._{баз}$
	4. Рентабельность предприятия	$Rп = Б / (\text{среднее ОПФ} + \text{среднее ОА})$
	5. Снижение затрат на 1 руб. товарной продукции	$\Delta = (C / TP)_{отч.} - (C / TP)_{баз.}$
Показатели эффективности использования труда	1. Темпы роста производительности труда	$Tr = Пр_{отч} / Пр_{баз}$
	2. Доля прироста продукции в результате повышения производительности труда	$VP = Ч * Пр$ $\Delta(Пр) = Ч_{отч.}Пр_{отч} - Ч_{отч.}Пр_{баз}$ $\Delta(Пр) / \Delta VP$
	3. Экономия живого труда годового количества работников (по сравнению с условиями базисного года)	$\Delta = Пр_{отч} - Пр_{баз}$
	4. Отношение прироста заработной платы к приросту производительности труда	$Пр\ зп / Пр\ пр$
Показатели эффективности использования основных фондов	1. Фондоотдача	$ФО = В / ОПФ_{ср.}$
	2. Фондоёмкость	$ФЕ = ОПФ\ ср / В$
	3. Фондовооруженность	$ФУ = ОПФ_{ср} / Ч$
Показатели эффективности использования оборотных средств	1. Материалоотдача	$МО = В / Обср.$
	2. Материалоёмкость	$МЕ = Обср. / В$
	3. Производство товарной продукции на 1 руб. среднегодовой стоимости нормируемых оборотных средств	$TP / Обср.норм.$
	4. Оборачиваемость мобильных средств	$Коб = В / Мобср-ва$
	5. Оборачиваемость материальных оборотных средств	$Коб = В / МОС$
	6. Оборачиваемость дебиторской задолженности	$Коб = В / ДЗ$

Окончание таблицы 2

1	2	3
	7. Период погашения дебиторской задолженности	$T = 360 / \text{Коб.}$
	8. Материальные затраты (без амортизации) на 1 руб. товарной продукции	$MЗ / \text{ТП}$
	9. Расход важнейших видов материальных ресурсов в натуральном выражении на 1 руб. товарной продукции	$MP \text{ по видам} / \text{ТП}$
Показатели эффективности новой техники	1. Рост производительности труда	$Tr = Pr_{отч} / Pr_{баз}$
	2. Снижение себестоимости продукции	$\Delta = C_{отч} - C_{баз}$
	3. Относительная экономия материальных ресурсов	$\Delta = MЗ_{отч} - MЗ_{баз}$
	4. Экономический эффект в результате внедрения новой техники	$\Theta = \Theta_{после} - \Theta_{до}$
Показатели эффективности капитальных вложений	1. Удельные капитальные вложения: - на единицу производственной мощности (по важнейшим видам продукции) - на 1 руб. прироста продукции	$Уд \text{ к.в.} = \text{Кап.вл.} / \text{ОПФ}$ $Уд \text{ к.в.} = \text{Кап.вл.} / \Delta ВП$
	2. Срок окупаемости капитальных вложений	$T = \text{Кап.вл.} / \text{Прибыль}$

ПОСЛЕДНИЙ ЛИСТ
ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

Квалификационная работа выполнена мной самостоятельно.
Использованные в работе материалы и концепции из опубликованной научной литературы и других источников имеют ссылки на них.

Отпечатано в 1 экземплярах.

Список используемых источников 36 наименований.

Один экземпляр сдан на кафедру.

« » 2017 г.
дата

(подпись)

(Ф.И.О.)